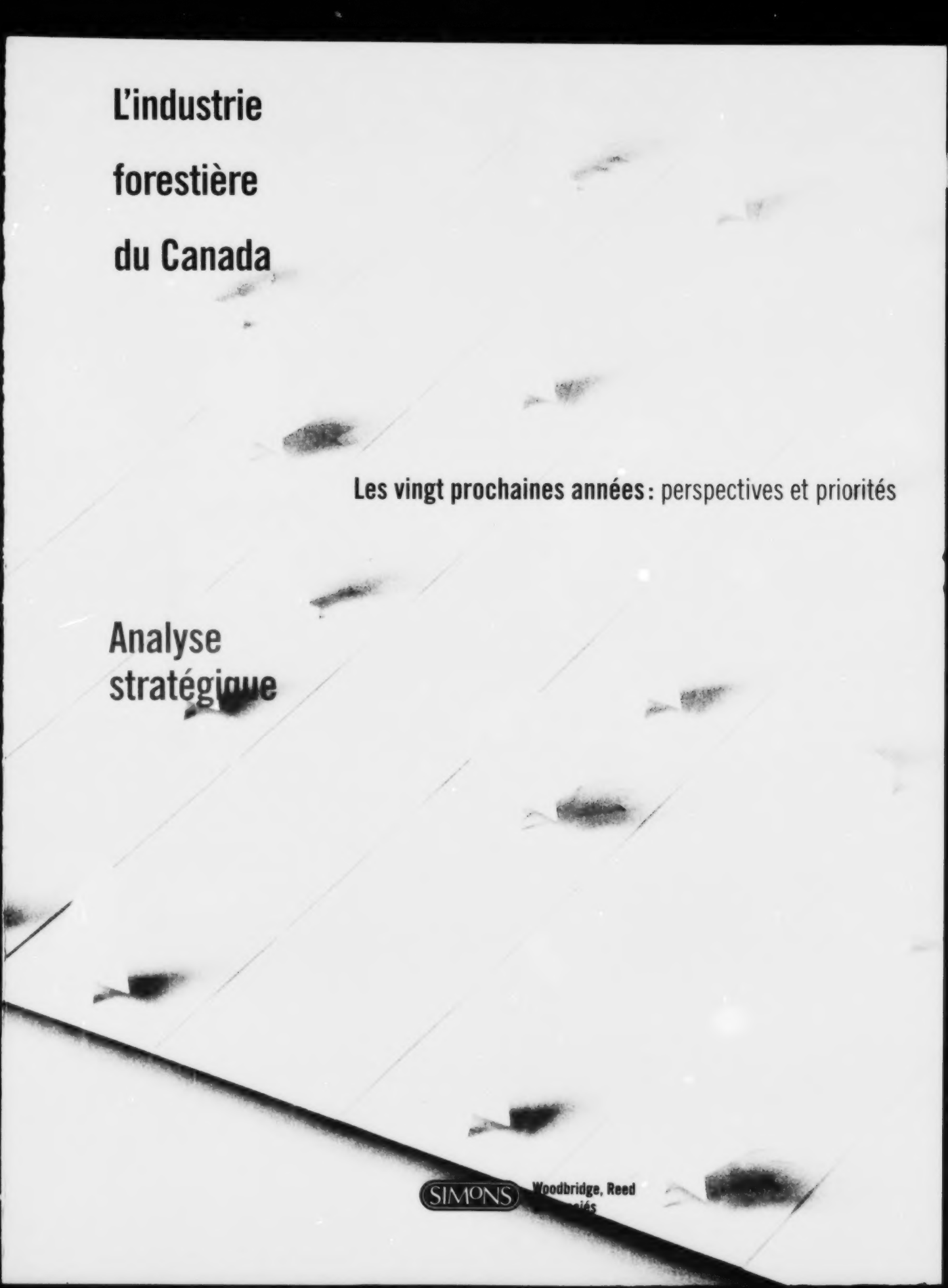
L'industrie forestière du Canada

Les vingt prochaines années : perspectives et priorités

Analyse stratégique



SIMONS Woodbridge, Reed

L'industrie forestière du Canada

Les vingt prochaines années : perspectives et priorités

Analyse stratégique

Décembre 1988

Préparé pour:
Le Gouvernement du Canada
Service canadien des forêts
Direction générale de l'industrie,
du commerce et de la technologie
Direction de l'Economie, Ottawa

Rédigé par:
Woodbridge, Reed et Associés
une division de HA Simons Ltd.

TOME 1
TABLE DES MATIÈRES

			Page
		PRÉFACE	
		REMERCIEMENTS	
		SOMMAIRE DU RAPPORT	i
CHAPITRE	**1**	**INTRODUCTION**	
	1.1	Objectif de l'étude	1
	1.2	Méthodologie	2
	1.3	Moteurs de croissance passés et présents du secteur	8
	1.4	Moteurs de croissance futurs	27
	1.5	Sommaire des perspectives de croissance d'ici l'an 2010	31
	1.6	Survol de l'analyse du Tome I	41
CHAPITRE	**2**	**SOMMES-NOUS BIEN PLACÉS POUR FAIRE FACE À L'AVENIR?**	
	2.1	Perspectives d'avenir sur l'offre et la demande mondiales	50
	2.2	Compétitivité de l'industrie canadienne jusqu'en 2010	72
	2.3	Facteurs de second plan	119
CHAPITRE	**3**	**PERSPECTIVES POUR LES RÉGIONS DU CANADA SELON LES PRINCIPAUX GROUPES DE PRODUITS**	
	3.1	Différences et similarités régionales	145
	3.2	Changements de la structure régionale	146
	3.3	Perspectives du marché d'ici l'an 2010	150
CHAPITRE	**4**	**LES PROBLÈMES ET LES OPTIONS**	
	4.1	Présentation du chapitre 4.0	168
	4.2	Problèmes d'investissement	168
	4.3	Problèmes technologiques	201
	4.4	Problèmes du marché et du commerce	211
	4.5	Le problème des approvisionnements: une autre perspective	217
		GLOSSAIRE	231

PRÉFACE
DU TOME I

Cette étude sur l'industrie forestière canadienne a été commandée par le Service Canadien des forêts. Son but est d'évaluer le potentiel de développement du secteur. L'étude analyse donc la demande pour les produits forestiers existants et potentiels, la position concurrentielle actuelle et future des divers sous-secteurs et la disponibilité des ressources.

Cette étude comprend en tout six tomes dont le contenu est le suivant:

Tome I	Analyse stratégique
Tome II	L'offre et la demande mondiales
Tome III	Les pâtes et papiers
Tome IV	Les produits du bois
Tome V	Hypothèses sur les matières premières
Tome VI	Projections des coûts

Le premier chapitre du Tome I présente un bref sommaire de l'ensemble de l'étude. Le reste de ce Tome est consacré à l'analyse stratégique des perspectives et des priorités de l'industrie forestière canadienne d'ici 2010.

REMERCIEMENTS

Nous remercions le Service canadien des forêts qui nous a permis de réaliser cette étude. Nous remercions en particulier trois personnes qui y ont été impliquées depuis sa conception même jusqu'à sa publication: M. Warren Callow, directeur général, Industrie et Direction de la technologie, M. Fred Johnson, directeur, Industrie et de M. Doug Ketcheson, directeur, Affaires économiques. Leurs conseils judicieux et l'apport de leur expérience ont été des plus appréciés pendant toute la préparation de l'étude. Nous profitons de cette occasion pour reconnaître le rôle clé qu'ils ont tenu dans la conception de la vision d'ensemble de cette étude stratégique.

Les décisions finales sur le contenu de l'étude ainsi que la responsablité de ses conclusions demeurent néanmoins celles de ses auteurs et non celles du Service canadien des forêts ou de ses membres.

En outre, au cours de la préparation du Tome II, "L'offre et la demande mondiales", nous avons apprécié l'occasion qui nous a été donnée de travailler avec un Groupe-conseil de l'industrie pour le développement d'hypothèses réalistes sur les tendances à long terme de l'offre et de la demande mondiale jusqu'en 2010. Ce groupe réunissait des représentants des secteurs manufacturiers des produits du bois, des pâtes et papiers et de la recherche, ainsi que des associations commerciales.

Nous aimerions reconnaître la contribution importante de ce groupe à la préparation du Tome II. Ses membres étaient: M. Mike Apsey, président du Council of Forest Industries of BC; M. J.H. Rogers de l'Institut canadien de recherche sur les pâtes et papiers; M. David Wilson de l'Association canadienne des pâtes et papiers; M. Dan Alexander, président et directeur général de St. Mary's Paper Inc.; M. Michel Rolland, directeur de la planification, de Rolland Paper Inc.; M. Bill Hughes, vice-président, Fabrication des pâtes et papiers, Prince George Pulp and Paper Ltd.; M. Tony Rumbold du Maritime Lumber Bureau; M. Gaston Mallette, président de Waferboard Corporation et M. Ross Hay-Roe, président de PaperTree Economics Ltd. Là encore, la responsabilité de l'analyse, des données et des prévisions demeure celle des auteurs et non celle du Groupe-conseil ou de ses membres.

Le Tome VI de l'étude, "Projections sur les coûts", a été préparé en collaboration avec Price Waterhouse que nous remercions pour sa participation.

Finalement, les auteurs tiennent à reconnaître le magnifique travail et le dévouement du personnel de Woodbridge, Reed et Associés et de H.A. Simons à Vancouver, Toronto, Montréal et Altanta pour leur travail soutenu au niveau du traitement des textes et de la préparation des graphiques.

Woodbridge, Reed and Associates
Division de H.A. Simons

SOMMAIRE DU RAPPORT

* L'industrie forestière canadienne est à l'orée d'une nouvelle ère. Pour les vingt prochaines années, elle jouit d'excellentes perspectives de croissance dues aux possibilités d'exportation, et cela, dans une vaste gamme de produits à plus grande valeur ajoutée.

* Dans l'ensemble, l'industrie des produits forestiers croît sainement. L'augmentation de la consommation mondiale renforce le rôle du Canada en tant qu'exportateur de produits forestiers le plus important. L'abolition des frontières a cependant imposé des changements majeurs au rôle traditionnel que jouait le Canada comme fournisseur.

* Au cours des cinq dernières années environ, la concurrence d'autres fournisseurs et d'autres produits a entraîné une restructuration significative de l'industrie forestière canadienne, restructuration qui se poursuit toujours aujourd'hui. On a réalisé des gains de productivité importants. Des dépenses records pour de nouvelles usines et de la nouvelle machinerie sont effectuées.

* L'industrie forestière canadienne a bien répondu à une concurrence accrue. Mais, dans certains secteurs comme, par exemple, les usines de pâte kraft vieillissantes du Canada, beaucoup reste à faire. Néanmoins, la capacité industrielle canadienne dans le secteur des produits forestiers est aujourd'hui beaucoup plus concurrentielle sur le plan des coûts et de la qualité qu'il y a à peine quelques années.

* Quoique lentement, on en arrive à une production à plus grande valeur ajoutée. Des opportunités précises s'offrent à une industrie qui a une vision plus claire qu'elle n'a eu au cours des dernières années du chemin à emprunter pour atteindre l'excellence.

* La réalisation de tout le potentiel canadien au chapitre de la valeur ajoutée exigera cependant des injections importantes de capitaux additionnels. Il y a des risques. Alors que le climat d'investissement canadien favorise maintenant la répartition actuelle de la production, celui-ci devra nettement s'améliorer si le pays veut réaliser son plein potentiel.

- Lorsque nous parlons de climat d'investissement, nous référons à la création de conditions entraînant de nouveaux investissements dans les industries de produits forestiers au Canada, plutôt qu'ailleurs dans le monde. Nous en sommes bien au-delà des prises de contrôle et des fusions qui provoquent surtout des changements de propriétaires. Il s'agit de développer davantage les ressources canadiennes et de créer de nouvelles usines ou d'améliorer la capacité de production pour répondre aux nouveaux défis des marchés.

- L'attitude des gestionnaires face à l'innovation et au risque devra également changer. Dans la plupart des cas, l'industrie est conservatrice et excelle dans des technologies déjà bien connues. Elle ne s'adapte pas facilement aux initiatives des entrepreneurs, mais c'est pourtant sur ce plan que se présentent les plus grandes opportunités et là où les avantages uniques du Canada peuvent être pleinement exploités.

- Le Canada dépend fortement des forêts domaniales et, en tant qu'exportateur important de produits forestiers, il est unique à cet égard. Les provinces jouent un rôle important en tant que partenaires et propriétaires des futaies commerciales du Canada. Depuis longtemps, leurs politiques en ont été de support et de progrès. Elles ont évolué de plus en plus vers des standards plus élevés d'utilisation. Néanmoins, il est passé le temps où le Canada jouissait d'une grande quantité de bois bon marché et sous-utilisé. En outre, les problèmes environnementaux ne font que grandir. Les politiques provinciales concernant les ressources seront donc de plus en plus influentes dans la détermination du rythme et de la direction de la croissance future de l'industrie.

- Ce changement dans les ressources canadiennes en bois et leurs perspectives d'avenir émerge en même temps que des forces extérieures révèlent une concurrence croissante de la part des marchés américains et d'outremer et de la part de nouveaux produits. Ironiquement, ces facteurs pourraient bien se retourner au profit du Canada en le stimulant davantage vers des changements positifs, à un moment où les sociétés se montrent fort réceptives à de nouvelles stratégies et à de nouveaux défis.

* L'une des principales conclusions de cette étude est, qu'à ce jour, la performance impressionnante du Canada en tant qu'exportateur peut être attribuée à trois moteurs de croissance:
  - l'accroissement rapide de la demande américaine en bois d'oeuvre de résineux canadien largement utilisé dans la construction résidentielle;
  - les exportations de pâtes commerciales kraft blanchies vers les fabricants de papiers du monde;
  - les exportations de papier journal standard vers les éditeurs de journaux du monde.

* Il existe peu de doute que ces trois principaux produits de base demeureront l'épine dorsale des exportations.

* L'étude en vient cependant à la conclusion que deux de ces trois moteurs de croissance perdent de leur élan en ce qui concerne leur participation à une autre grande poussée de la croissance de l'industrie. Il s'agit des secteurs du bois d'oeuvre de base et de la pâte commerciale kraft de résineux dont le rythme ralentit.

* Le secteur du bois d'oeuvre de résineux du Canada est un modèle d'efficacité, comprenant un grand nombre d'usines à bas coût unitaire et réalisant d'importantes économies d'échelle, produisant d'imposants volumes de produits de base standardisés.

* Néanmoins, la demande américaine de bois d'oeuvre de résineux (catégorie construction) plafonne et on ne peut s'attendre qu'à une petite augmentation de la croissance réelle, comparativement au taux connu dans le passé. En outre, les prix du bois d'oeuvre ont chuté depuis un certain temps et les scieries connaissent les pressions de l'augmentation de leurs coûts et de leur rentabilité. On ne prévoit qu'une faible augmentation de l'exportation vers les marchés d'outremer; elle parera à l'immobilité du marché américain dans cette catégorie.

* Tous les gains possibles en efficacité et en productivité dans les catégories à faible valeur ajoutée ont été réalisés. Des progrès additionnels ne peuvent être faits qu'en tirant une plus grande valeur des matières premières elles-mêmes. Cela commence à se produire, mais lentement. Le triage des catégories et la fabrication de produits de bois pour les travaux d'ingénierie, les composantes, etc. en sont de bons exemples. En ce moment où les opportunités sont évidentes, de nouvelles injections de capitaux substantiels seront nécessaires dans bien des cas.

* En ce qui a trait aux panneaux reconstitués, de nouveaux produits comme les panneaux à grandes particules orientées (OSB, en anglais) et ceux de particules de densité moyenne (MDF, en anglais) ont récemment offert des occasions de croissance. Ils ont permis l'expansion du secteur des panneaux bien au-delà du traditionnel contreplaqué de résineux et du petit volume de contreplaqué de feuillus s'adressant principalement au marché domestique.

* Malgré ces développements progressifs, les cash flows des exploitations actuelles du secteur des produits de bois massif pourraient s'avérer insuffisants au financement des changements nécessaires. Une période de restructuration et un mouvement vers des groupes de scieries intégrées offrant un meilleur équilibre entre les ressources en matières premières et leur utilisation s'annonce.

* Les perspectives sont également mixtes pour le secteur de la pâte commerciale kraft où une compétition nouvelle et forte a émergé. Il s'agit de nouveaux fournisseurs tels le Brésil, en eucalyptus de grande qualité, et d'autres fournisseurs de produits bon marché, comme le Chili en pâtes kraft blanchies de résineux. On peut s'attendre à voir d'autres concurrents du même genre sur le marché; leur compétition sera basée principalement sur les fûts de plantations à croissance rapide et à bas prix.

* De plus, les changements technologiques, par exemple, la croissance en PCTM et les préférences du marché, par exemple pour l'utilisation de fibres de feuillus dans les papiers d'impression, ont aussi renversé la position traditionnellement exclusive et proéminente des pâtes commerciales kraft de résineux du nord. Elles sont toutefois une partie vitale du secteur de la fabrication du papier, mais seuls les fournisseurs de produits bon marché et les usines très efficaces peuvent se permettre de demeurer sur le marché de la pâte commerciale.

- Le Canada possède un bon nombre d'usines très efficaces et jouissant de bas coûts, produisant des pâtes commerciales kraft complètement blanchies de résineux et de feuillus. Pour celles-ci, les perspectives à court terme sont excellentes. Plusieurs des usines de pâte commerciale kraft vieillissantes, inefficaces et à coût de plus en plus élevé, font cependant face à un avenir incertain. Une grande partie de cette incertitude peut être directement attribuée aux sommes énormes qu'il serait nécessaire de dépenser pour les rendre concurrentielles d'après les normes mondiales.

- Ces usines ont les options suivantes:
  - effectuer des dépenses en immobilisations importantes afin d'atteindre des coûts et une qualité concurrentiels en tant qu'usines de pâte commerciale, tout en étant efficaces dans l'utilisation des ressources et acceptables au terme des nouveaux règlements beaucoup plus sévères sur la protection de l'environnement;
  - des dépenses d'immobilisations encore plus importantes pour avancer vers une production intégrée de papier ou de carton;
  - une sérieuse rationalisation ou la fermeture des exploitations existantes et un changement vers des exploitations modifiées ou utilisant des technologies différentes, situées sur le même site; ou
  - dans quelques cas, la fermeture des installations existantes pour favoriser de nouveaux sites.

- Si les problèmes auxquels fait face le secteur canadien de la pâte commerciale peuvent être réglés, la situation offrira une excellente base à l'expansion de papiers et de cartons à plus grande valeur ajoutée, de même qu'à la conversion des usines. Il s'agit donc potentiellement d'un futur moteur de croissance important.

- Dans certains cas, des progrès ont déjà été réalisés en ce qui concerne l'intégration en aval d'usines de pâte commerciale kraft et de papiers d'impression à base de pâte mécanique et de pâte chimique. Les conditions imposées par la technologie et le marché sont propices au développement de produits de valeur ajoutée, pourvu que les problèmes cruciaux d'environnement et de finances soient résolus.

- Le secteur canadien du papier journal apparaît nettement comme le champion en tant que futur moteur de croissance. Un nombre de plus en plus grand de sociétés dans ce secteur ont maintenant, plus qu'auparavant, une capacité de production dans de plus nombreuses catégories à base de pâte mécanique et des technologies requérant une énergie intensive.

- Ce secteur va au-delà de son association traditionnelle avec un produit unique, le papier journal. Pour être plus exact, il faut maintenant parler du secteur des papiers d'impression et de publication à base de pâte mécanique.

- Le papier journal standard pour les éditeurs de journaux s'avère le produit de base de ce secteur. Sa demande mondiale croît plus lentement qu'il y a quelques décennies; néanmoins, les progrès technologiques ont offert une plus grande flexibilité dans l'utilisation de composantes différentes et bon marché, et, au cours des années 80, ont fourni une poussée importante à la compétitivité de ce secteur, comparativement aux marchés des média électroniques et autres.

- De plus, la qualité du papier journal s'est progressivement améliorée et elle se différencie nettement grâce à un groupe d'élite de producteurs de grande qualité qui imposent leurs vues.

- De nouveaux développements dans les technologies d'impression et les demandes croissantes de l'imprimeur qui exige des qualités de surface améliorées ont donné naissance à la demande d'une beaucoup plus grande variété de papiers d'impression et de publication. De nouvelles utilisations par les usagers ont également entraîné des marchés plus nombreux pour la plus grande famille de papiers d'impression et de publication à base de pâte mécanique, qu'il n'existait il y a à peine cinq ans.

- D'ailleurs, le secteur s'ouvre à d'autres perspectives significatives:
  - des catégories de papier à base de pâte mécanique de plus grande valeur, comprenant le papier non couché et les papiers pour les catalogues et pour la publicité;
  - les papiers couchés pour publication comme le LWC (papier mince couché);

- d'autres catégories de papier d'impression couché à base de pâte mécanique qui compétitionneront avec les catégories plus chères de papiers sans pâte mécanique;
- diverses catégories de papiers spéciaux à composantes variées qui impliquent initialement de petits volumes, mais qui peuvent souvent connaître une croissance significative.

* À cet égard, le Canada vise une récompense importante: le marché américain vaste et toujours grandissant des papiers d'impression et d'écriture. De plus en plus, les distinctions historiques entre les catégories de papier, définies en termes de matières brutes utilisées, ne sont pas pertinentes pour l'acheteur. S'ils peuvent répondre aux exigences des usagers, les producteurs tel le Canada ont tout le champ nécessaire pour innover. En outre, il existe d'autres opportunités, par exemple dans une grande gamme de catégories de cartons, où les avantages uniques du Canada peuvent être mis à profit.

* À court et moyen terme, la croissance actuelle et rapide de la capacité de production de papier journal et d'autres papiers à base de pâte mécanique répondant à celle de la demande, se superposera aux capacités plus anciennes et souvent moins concurrentielles de papier journal standard et de papiers d'impression de moindre valeur. L'excès de capacité de production aura un effet adverse sur les prix de tous les produits du secteur à cause de la substitution d'une catégorie à une autre. Néanmoins, au Canada comme dans le monde , un secteur des papiers d'impression à base de pâte mécanique beaucoup plus sain devrait émerger.

* La lutte entre les producteurs qui veulent s'accaparer d'une position stratégique et du leadership dans le secteur devrait continuer à cibler les importants marchés de consommateurs de l'Europe et de l'Amérique du Nord entre autres. Initiées en Europe et au Japon, les innovations sur le plan des produits et des procédés sont maintenant mises en application et sont même améliorées en Amérique du Nord. Alliée à d'autres facteurs, l'intensité énergétique requise par ces technologies capitalise sur les plus solides avantages compétitifs du Canada. De nouveaux investissements dans ce secteur devraient voir le jour, malgré les perspectives à court terme de déclin des prix.

- La clé de la croissance future du Canada et de la santé générale des secteurs de plus en plus interdépendants des produits forestiers est sa réponse face aux défis que pose l'innovation des produits. Traditionnellement, l'industrie canadienne était orientée vers les technologies de transformation et de production. Désormais, les innovateurs au chapitre des produits prennent la tête du peloton.

- Nos projections indiquent que, pour le Canada dans son ensemble, la valeur du chiffre d'affaires de l'industrie des produits forestiers telle qu'estimée à la sortie de l'usine, passera de 26,7 milliards $ en 1987, à 33,4 milliards $ en 1995, et à 41,4 milliards en 2010, le tout exprimé en dollars de 1987. Elle est basée sur une évaluation conservatrice de la demande mondiale et pourrait être beaucoup plus élevée. Ceci représente une augmentation de 55% de la valeur réelle du chiffre d'affaires pendant cette période de 20 ans.

- Le secteur canadien des pâtes et papiers comptait pour environ 70% du total de ce chiffre d'affaires en 1987, comparativement à 30% occupé par les produits du bois. Nous prévoyons que ces deux secteurs d'importance relèveront véritablement leur profil pour deux raisons:
  - les expansions de volumes, et
  - une forte tendance vers des produits de plus haute valeur.

- La croissance du secteur des pâtes et papiers sera plus vigoureuse, puisque c'est dans ce secteur qu'on retrouve un grand nombre des éléments les plus forts des futurs moteurs de croissance du Canada. D'ici 2010, les pâtes et papiers tiendront pour environ 76% de la valeur accrue des livraisons de l'industrie forestière. En outre, les deux principaux secteurs s'intégreront de plus en plus au cours de cette période.

- Aujourd'hui, le Québec est la première de toutes les régions canadiennes, en terme de chiffre d'affaires, du secteur des produits forestiers. Cette province est fortement orientée vers les pâtes et papiers comparativement aux produits du bois. La Colombie-Britannique qui a traditionnellement été engagée davantage dans les produits du bois, se classe deuxième, suivie par l'Ontario, les provinces de l'Atlantique et les Prairies.

- Combinées avec une perte initiale de capacité de production de papier journal attribuée à la fermeture de machines vétustes et non rentables entre 1987 et 1995, les contraintes en fibres limiteront à moyen terme la croissance de la valeur des livraisons du Québec. Néanmoins, le processus de rationalisation des machines à papier existantes et une capacité de pâte commerciale à coût élevé s'avèrent les précurseurs essentiels d'une expansion accélérée subséquente des catégories à plus grande valeur ajoutée de papiers et de cartons au Québec. Cette province connaît d'excellentes perspectives d'une forte croissance dans le domaine des papiers à base de pâte chimique de même qu'une croissance importante dans celui des papiers d'impression à base de pâte mécanique.

- Les perspectives d'expansion de la C.-B. sont aussi très bonnes, quoique son industrie soit moins préparée que ne l'est celle du Québec à une augmentation significative dans les catégories de plus grande valeur. Au milieu des années 1990, la valeur des livraisons du secteur des produits forestiers de la C.-B. devrait dépasser celui du Québec. La majeure partie de cette croissance additionnelle se verra dans divers papiers journal et de publication (par ex., le LWC) sur la Côte. L'Intérieur ressentira davantage l'expansion de ces catégories, entre 1995 et 2010. Sur la Côte, la capacité de pâte commerciale et affiliée devrait diminuer alors qu'une grande partie de la capacité en pâte est partiellement ou entièrement intégrée et convertie. La capacité en pâte commerciale de l'Intérieur devrait connaître une forte expansion, particulièrement avant 1995, et une croissance beaucoup plus lente subséquemment, lorsque les coûts du bois atteindront les niveaux internationaux moyens.

- L'Ontario est bien placée en vue de l'amélioration d'une partie substantielle de sa capacité de production de papier journal non rentable. La capacité de pâte mécanique commerciale pourrait connaître une rapide expansion à court et à moyen terme, mais s'intégrer ensuite assez rapidement à la production de papier et de carton. Il en est de même pour la pâte chimique de feuillus, et on envisage un déclin des exportations de pâte kraft de résineux séchée à la machine.

- Comme le Québec, l'Ontario est bien située en vue de la pénétration des marchés américains comme, par exemple, ceux du Midwest et du Nord-est, et pour attirer de nouveaux investissements significatifs. Nous assumons ici que le climat d'investissement ontarien mène vers ces développements et que l'apparent surplus en fibres, principalement de feuillus, est réaliste.

- Les provinces de l'Atlantique devraient connaître une croissance raisonnable dans le secteur du papier journal qui rejoindra le niveau des machines élite à la fine pointe de la technologie, en plus d'une expansion des papiers à base de pâte mécanique et de pâte chimique intégrés. À long terme, il existe de bonnes perspectives pour l'expansion de la pâte commerciale et affiliée, tenant compte de coûts allant d'un niveau moyen à élevé, mais de futaies de résineux et de feuillus sous-utilisées de bonne qualité.

- Les Prairies devraient, dans l'avenir immédiat, connaître la même croissance exceptionnelle qu'actuellement. En particulier, les programmes dynamiques de l'Alberta visant le développement à court terme d'une solide base de fabrication de pâte à base de tremble et d'un mélange de tremble et de résineux, grâce principalement à une expansion rapide du secteur de la fabrication de la pâte, devraient au moins doubler la valeur totale des livraisons de la région, pour la période allant de 1987 à 1995. Une partie de cette expansion a déjà été annoncée ou est en cours. L'expansion rapide de la capacité albertaine en pâte se poursuivra par l'intégration de la fabrication du papier, en partie, notamment entre 1995 et l'an 2010; la pâte commerciale de l'Alberta sera cependant très concurrentielle et demeurera l'épine dorsale du secteur des pâtes et papiers de la province pour encore quelques temps.

- En ce qui concerne l'Ouest canadien, le changement récemment amorcé vers une plus grande dépendance envers le secteur des pâtes et papiers se poursuivra. En outre, les perspectives offertes par les marchés des pays de la ceinture du Pacifique devraient s'élargir plus rapidement que celles offertes par les États-Unis.

- Notre conclusion concernant les produits du bois est qu'à l'exception de la Côte de la Colombie-Britannique, il y a bien peu de différences entre les régions du Canada. Mentionnés plus haut, les problèmes dus à la vulnérabilité de plusieurs installations de produits de base et le bien fondé d'y voir s'ajouter une plus grande valeur, se retrouvent partout. En Colombie-Britannique, cependant, l'industrie du contreplaqué doit relever le défi de maintenir son actuel niveau d'activité grâce à la modernisation et à la réduction de ses coûts de production. De plus, il existe d'excellentes opportunités pour les contreplaqués spéciaux dont la production est basée sur le reste des fibres de grande qualité de la Côte.

- Il est certain que le Canada est bien placé pour bénéficier des opportunités offertes par la croissance future du commerce mondial des produits forestiers. Plusieurs changements structuraux affectant l'industrie mondiale s'opèrent à son avantage. Même s'ils peuvent représenter un certain désavantage pour certains produits traditionnels ou pour certains procédés traditionnels de fabrication, ceux-ci peuvent être compensés par un meilleur développement des technologiqnes optionnelles de procédé, des ressources administratives et de l'exercice de l'esprit d'entreprise. Mentionnons l'importance particulière des relations entre les provinces, en tant que propriétaires de la plupart des forêts commerciales du Canada, et les sociétés manufacturières du secteur privé.

- Le secteur des produits forestiers est en pleine croissance. C'est un secteur d'affaires où les technologies de transformation et les produits changent rapidement. Le Canada est bien placé pour répondre à ces changements et aux opportunités d'expansion à venir. Le Canada jouit de ressources forestières parmi les meilleures du monde. Il voisine un des plus vastes et des plus vigoureux marchés d'importations du monde, les États-Unis. Notre analyse des marchés nous permet de conclure avec confiance que l'avenir ne sera pas limité par la pénurie d'opportunités commerciales.

- Nous ne croyons pas non plus qu'au cours des vingt prochaines années, les ressources forestières canadiennes apparemment limitées seront la principale contrainte de la croissance. De plus, l'impact des récoltes accélérées d'arbres trop nombreux, malades et endommagés stimuleront, à l'avenir, les approvisionnements ("l'effet des possibilités annuelles de coupe"). On doit cependant passer à l'action dès maintenant, afin d'éviter un effet subséquent de chute et d'utiliser à leur meilleur les forêts du Canada.

- À partir de ce qui existe maintenant, un approvisionnement additionnel devrait émerger grâce à la combinaison de prix plus élevés pour les fûts et d'une meilleure utilisation.

- Au cours du 21e siècle, l'industrie forestière canadienne ne bénéficiera véritablement plus de la position unique qu'elle a détenue dans le commerce mondial. Il est passé le temps où le Canada était un des rares fournisseurs. Il est aussi passé le temps où un pays comme le Canada pouvait simplement, pour assurer sa compétitivité, tenir un rôle passif de fournisseur, ne misant que sur la production et les faibles coûts de production.

- Les conditions de plus en plus concurrentielles qui prévaudront ainsi que la spécialisation régionale qui se fera sentir à cause de la libéralisation du commerce mondial, favoriseront la position canadienne sur le plan des ressources et de la capacité manufacturière. Elles renforceront nombre des politiques progressistes du Canada concernant le développement des ressources. Elles supporteront un virage dymanique vers l'intégration et les produits de plus grande valeur ajoutée. Plus encore, elles permettront à l'industrie manufacturière de produits forestiers de tirer profit de ses avantages concurrentiels et d'exploiter plus complètement les technologies de procédés de transformation et de produits pour lesquelles le Canada peut atteindre un niveau d'excellence.

- Même si l'avenir ne présente pas d'obstacles aux opportunités commerciales, les saisir exigera des politiques beaucoup plus éclairées et une plus grande coordination entre les divers segments de l'industrie seront nécessaire pour profiter de la situation. L'objectif à atteindre est de partager une même vision dans la poursuite des stratégies qui nous guideront vers une industrie forestière canadienne saine et dont la croissance est équilibrée. La clé de l'avenir sera une gestion efficace et novatrice, à la fois dans le secteur privé et dans le secteur public. Nous concluons donc que tous les membres de l'industrie forestière doivent maintenir le cap actuel sur une gestion dirigée davantage vers la commercialisation que vers la production.

- En leur qualité de propriétaires de la plus grande partie des forêts commerciales canadiennes, les provinces jouent un rôle intégral et de plus en plus influent dans la détermination de la forme que prendra la croissance future. On se doit de saluer les politiques progressistes des provinces vers une meilleure utilisation des forêts. Néanmoins, tenant compte de l'ampleur des futures opportunités qu'offriront les marchés d'exportation, les provinces doivent élargir leur vision de l'avenir. Entre autres, les politiques provinciales visant à faciliter des investissements importants de la part d'un secteur privé basé essentiellement sur des ressources forestières publiques, doivent viser un climat d'investissement sain et concurrentiel permettant de saisir les occasions qui s'offrent dans le monde entier.

- Finalement, l'ampleur et la forme des investissements de capitaux injectés dans les sociétés nous révéleront si l'industrie forestière canadienne concrétisera ou non son plein potentiel au cours des vingt prochaines années.

CHAPITRE 1.0
INTRODUCTION

1.1 OBJECTIF DE L'ÉTUDE

1.2 MÉTHODOLOGIE

1.3 MOTEURS DE CROISSANCE PASSÉS ET PRÉSENTS DU SECTEUR

1.4 MOTEURS DE CROISSANCE FUTURS

1.5 SOMMAIRE DES PERSPECTIVES DE CROISSANCE D'ICI L'AN 2010

1.6 SURVOL DE L'ANALYSE DU TOME I

1.1 OBJECTIF DE L'ÉTUDE

L'industrie de la forêt tient un rôle important dans l'économie du Canada et sa culture. Le Canada est le plus grand exportateur de produits forestiers du monde. Il effectue presqu'un quart du total des exportations de produits forestiers sur le marché mondial. L'avenir de ce secteur est d'un intérêt crucial pour les Canadiens, pour les clients du Canada et pour ceux qui sont impliqués directement ou indirectement dans cette industrie et ses secteurs connexes.

Au cours des dernières années, l'industrie a subi des revers de fortune dramatiques. Depuis peu, elle jouit d'un succès sans précédent. De 1980 à 1985, la plupart des secteurs de l'industrie forestière canadienne connurent des moments difficiles. Les prix des produits étaient très bas et la concurrence, féroce. Cette situation fut aggravée par le service élevé de la dette résultant des investissements, fusions et prises de contrôle survenus au cours de la période allant de 1978 à 1982.

En outre, des changements structuraux importants continuent à modifier l'industrie forestière dans le monde entier. Malgré la prospérité actuelle de la plupart des sociétés productrices du Canada, toutes connaissent les changements importants en cours concernant sa position concurrentielle face au marché mondial. Si certains facteurs de changement sont externes au pays comme, par exemple, l'émergence de nouveaux fournisseurs avantagés par des coûts faibles, d'autres découlent des politiques et décisions du Canada.

Cette étude a été entreprise et commanditée par le Service canadien des forêts du gouvernement du Canada, afin de jeter les bases d'une discussion de ces questions. Plus spécifiquement, son objectif est d'évaluer le potentiel de développement du secteur à partir des opportunités que le marché offrira aux produits forestiers canadiens d'ici 2010.

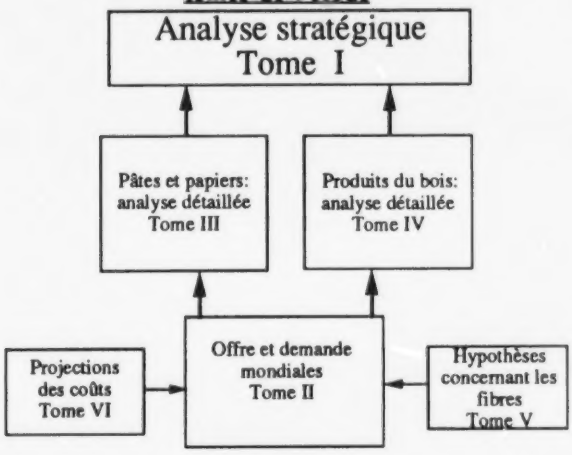
Elle rassemble de nombreuses analyses, prévisions et évaluations des meilleures voies que le Canada puisse emprunter pour réaliser son plein potentiel dans le domaine des produits forestiers. Son objectif est de développer un scénario crédible d'opportunités, plutôt qu'un plan de croissance. Dans la perspective des opportunités offertes par le marché mondial et du développement de la compétition, nous voulons évaluer la performance probable de l'industrie forestière canadienne, tout en identifiant les domaines où des contraintes qui affectent ou affecteront les niveaux de croissance espérés, peuvent être surmontées.

1.2 MÉTHODOLOGIE

Notre stratégie est illustrée par la Figure 1-1 ci-dessous. Chacun des six éléments principaux fait l'objet d'un tome séparé. Le Tome I offre une évaluation stratégique des perspectives et des priorités de l'industrie forestière canadienne pour les vingt prochaines années. Ce tome à lui seul regroupe les principales constatations décrites dans les tomes techniques (Tomes II à VI). En outre, ses analyses de produits et de secteurs forment un portrait du Canada et de ses régions. C'est le tome le plus important pour l'évaluation des perspectives de l'industrie et pour la discussion des problèmes politiques auxquels elle devra faire face au cours des prochaines années.

Le Tome II est une des pierres angulaires de l'étude. Il présente nos hypothèses quant aux tendances de consommation et aux modèles de production. Il détaille les projections de l'offre et de la demande mondiales dans l'industrie, à court et à long terme, jusqu'en 2010. On y retrouve aussi des hypothèses globales relatives aux approvisionnements en fibres.

Figure 1-1
Schéma des rapports entre les différents tomes de l'étude



Les Tomes III et IV examinent les perspectives, produit par produit et région par région. Le Tome III s'attarde principalement à la pâte commerciale et à toutes les catégories de papiers et de cartons. Les produits du bois font l'objet du Tome IV. Ces deux tomes offrent une analyse en profondeur des tendances de la consommation, des projections quant à la capacité actuelle et future, ainsi qu'une discussion de la position concurrentielle et des prévisions quant aux perspectives du Canada dans le domaine des produits existants et nouveaux.

Le Tome V présente nos hypothèses quant aux approvisionnements futurs en fibres au Canada. Le Tome VI, élaboré en collaboration avec Price Waterhouse, examine les coûts comparatifs de production des pâtes et papiers et offre des prévisions sur les tendances des coûts dans les principales régions productrices, d'ici 2010.

La première étape de cette étude a été l'évaluation des opportunités commerciales engendrées par le marché. Au cours des dernières années, les attentes concernant l'offre et la demande ont fait l'objet de bon nombre de prévisions et de projections quantifiées, d'études à caractère public comme celles de l'Organisation des Nations-Unies sur l'alimentation et l'agriculture/Chase et du quatrième rapport de l'ETTS, ainsi que de plusieurs évaluations effectuées par le secteur privé. Toutes sont tournées vers l'avenir, mais elles diffèrent dans la plupart des autres aspects. Certaines ont une vision régionale, d'autres, mondiale, et leurs hypothèses, leur méthode et leur portée varient.

Dans la présente étude, "L'industrie forestière canadienne, les vingt prochaines années: perspectives et priorités", nous développons un scénario de l'offre et de la demande mondiales. Nous tenons compte de l'existence des études précédentes et nous y puisons certains renseignements lorsqu'ils s'avèrent appropriés. De façon générale, notre objectif a été d'en arriver à scénario qui pourrait servir de point de départ aux analyses subséquentes et être acceptable aux lecteurs, en particulier, à l'industrie forestière canadienne. Le Tome II "Offre et demande mondiales" en donne les détails.

Le Tome II conclut principalement que l'industrie mondiale des produits forestiers est vigoureuse et en pleine croissance et que, de plus en plus, les courants technologiques affecteront la structure de la gamme de produits canadiens. Certains changements seront bénéfiques, d'autres exigeront des ajustements significatifs.

Dans l'ensemble, le Tome II conclut que la situation mondiale de l'offre et de la demande ainsi que les perspectives pour le Canada ont bien évolué depuis le pessimisme qui prévalait au moment où les prix atteignaient leur niveau le plus bas, il y a de cela à peine quelques années. Aujourd'hui, il existe des fournisseurs beaucoup plus nombreux et des produits beaucoup plus compétitifs. À l'avenir, la compétition sera dure. Néanmoins, la consommation de produits forestiers devrait augmenter substantiellement. L'ensemble du marché suggère l'existence d'excellentes opportunités pour les producteurs canadiens, ce qui est loin de présager le déclin de l'industrie.

Dans les tomes suivants (Tomes III et IV), nous présentons des analyses détaillées de la compétitivité canadienne concernant l'ensemble des produits et des marchés existants. Nous examinons aussi l'avenir de nouvelles catégories de produits et de nouvelles technologies qui pourraient gagner en importance au cours des vingt prochaines années. Bien que plusieurs catégories de produits soient connues de nos lecteurs, nous avons cependant essayé d'éviter l'utilisation d'un certain nombre de descriptions traditionnelles de quelques types de produits.

Ainsi, des membres de plus en plus nombreux de l'industrie perçoivent que les descriptions traditionnelles des papiers d'impression et d'écriture avec et sans pâte mécanique ne sont plus appropriées aux exigences des marchés ou aux technologies utilisées. Nous avons étudié la demande pour ces produits du point de vue des consommateurs, tout en tenant compte des développements technologiques. Le Tome III traite donc du domaine des papiers d'impression et d'écriture dans sa totalité et les termes utilisés sont davantage alignés avec ceux de l'industrie européenne. Ainsi, nous parlons de papiers d'impression et d'écriture à base de pâte mécanique et de pâte chimique, couchés ou non couchés. Nous cherchons de cette façon à offrir aux fabricants de papier du Canada une perspective stratégique et une vision à long terme de ce secteur en pleine croissance.

Le Tome III examine également l'avenir des autres catégories de papiers et de cartons, importantes pour le Canada ou pour certaines régions du pays. Le domaine du papier journal est l'une des réussites du Canada. C'est un secteur qui rassemble et qui exploite les avantages concurrentiels majeurs du Canada: une fibre de grande qualité et l'énergie bon marché. En outre, la "famille" du papier journal s'étend à des catégories d'impression et d'écriture de plus grande valeur ajoutée. Ces papiers peuvent être produits chez nous, de façon très compétitive, en raison de la capacité concurrentielle du Canada au niveau de ces facteurs de production.

L'analyse inclut d'autres catégories de papiers et de cartons de base et intermédiaires. Le Tome III montre que les secteurs canadiens du carton pour boîtes et du papier kraft ne jouissent d'aucun avantage concurrentiel particulier. Il s'agit de produits de faible valeur, sensibles aux augmentations des coûts du bois. Néanmoins, l'industrie a bien survécu, et ce, grâce à la spécialisation et à l'intégration verticale. Le Canada n'y peut cependant envisager qu'une faible augmentation de capacité, mais on verra probablement des conversions et des améliorations. Le domaine des cartons d'emballage connaîtra les mêmes défis, mais il y a place pour l'amélioration de sa compétitivité par des économies d'échelle. L'emballage des liquides, spécifiquement les emballages asseptiques, montrera une forte croissance. Les cartons multi-couches bénéficient également de la forte compétitivité du Canada dans ce domaine. Très souvent, la combinaison de pâtes kraft de résineux et de feuillus avec les pâtes mécaniques blanchies peuvent fournir des opportunités de croissance aux sociétés canadiennes. Il s'agit d'un secteur prometteur pour les sociétés novatrices qui ciblent les marchés. Dans le secteur du papier mousseline, il existe des possibilités d'expansion de capacité, surtout dans les principales régions métropolitaines.

De plus, le Tome III analyse la compétition prévue dans le domaine de la pâte commerciale. Une des conclusions générales du Tome III est que la demande en pâte commerciale kraft de résineux continuera à augmenter. La compétition venant d'autres pâtes, particulièrement la pâte kraft de feuillus et la pâte mécanique, continuera aussi à s'accroître. En outre, les fournisseurs de ces pâtes offriront des prix très compétitifs par rapport à la plupart des producteurs canadiens. Par conséquent, le rôle traditionnel du Canada en tant que l'un des rares fournisseurs et l'un des plus concurrentiels dans ce groupe continuera à être mis au défi. En tant que fournisseur de pâte commerciale kraft de résineux dans le monde, le Canada a réalisé son plein potentiel de développement.

Le secteur canadien de la pâte commerciale de résineux fait également l'objet d'autres sections de notre étude. Les perspectives de rentabilité de ce secteur de l'industrie canadienne sont diverses. Le Canada possède certaines installations vastes et modernes avec des coûts relativement faibles d'approvisionnement en fibres. L'avenir de ces usines semble excellent. Elles profitent des avantages concurrentiels du Canada et d'économies d'échelle. En dépit des changements de l'offre et de la demande, elles sont compétitives et devraient demeurer à la fine pointe technologique. Cependant, la plus grande partie de la capacité résiduelle de production n'est ni moderne, ni économique. Ces usines devront considérer un nombre d'options, dont certaines, très alléchantes. Toutefois, dans presque tous les cas, elles impliquent des dépenses d'immobilisation considérables pour leur modernisation, leur amélioration ou leur intégration. À cause de la grande incertitude qui plane sur les usines marginales, l'étude conclut qu'une attention spéciale doit leur être accordée, afin de les aider à atteindre leur plein potentiel. Les chapitres 2.0, 3.0 et 4.0 de ce tome-ci présentent une analyse plus étoffée de cette conclusion.

Les analyses du secteur des produits du bois sont rassemblées dans le Tome IV. Les exportations de bois d'oeuvre de résineux ont été l'élément moteur de la croissance et de la prospérité de ce secteur, et le marché américain en demeure le pivot. Les sciages de grande qualité et bon marché du Canada ont facilité cette croissance. Dans l'ensemble, il s'agit d'une industrie mature et solide. Notre analyse démontre que le Canada demeurera compétitif sur les marchés d'exportation de bois d'oeuvre de résineux, mais que le taux de croissance provenant des nouvelles installations et des exportations sera beaucoup plus modeste.

Le Tome IV étudie aussi le domaine des panneaux, remontant au rôle historique important, quoique limité, du Canada en tant que producteur de contreplaqué et allant jusqu'au marché en pleine expansion des panneaux reconstitués tels les panneaux gauffrés orientés et ceux à particules de moyenne densité (OSB et MDF). A court terme, la surcapacité nord-américaine devrait limiter la croissance de plusieurs catégories de panneaux reconstitués. À long terme, cependant, les perspectives sont meilleures. Il est néanmoins peu probable qu'ils constitueront une des principales forces motrices de l'industrie forestière du Canada au cours des vingt prochaines années. Les changements structuraux dans ces secteurs et l'analyse des forces motrices futures de l'industrie sont présentés dans le Tome IV et sont résumés plus loin dans le présent chapitre.

Le tome V résume la situation régionale et nationale des approvisionnements en fibres au Canada. Tel que nous l'avons noté, cette situation sert de base aux hypothèses de notre étude en ce qui concerne les approvisionnements canadiens en billes. Les données utilisées proviennent de sources existantes. Les approvisionnements économiquement disponibles sont définis en fonction des politiques et des niveaux d'aménagement actuels.

Ces données concluent que les perspectives canadiennes de croissance dépasseront la capacité de production de matières ligneuses du Canada, exception faite de quelques régions. Le Tome V commente l'impact sur l'offre d'une augmentation des coûts des approvisionnements comme, par exemple, les réponses technologiques. Tel que souligné au chapitre 4.0 du présent tome, d'autres pays comme la Suède et la Finlande ayant fait face à des problèmes similaires, ont réglé leur problème de pénurie de bois de plusieurs manières et ont augmenté significativement leur production de produits forestiers.

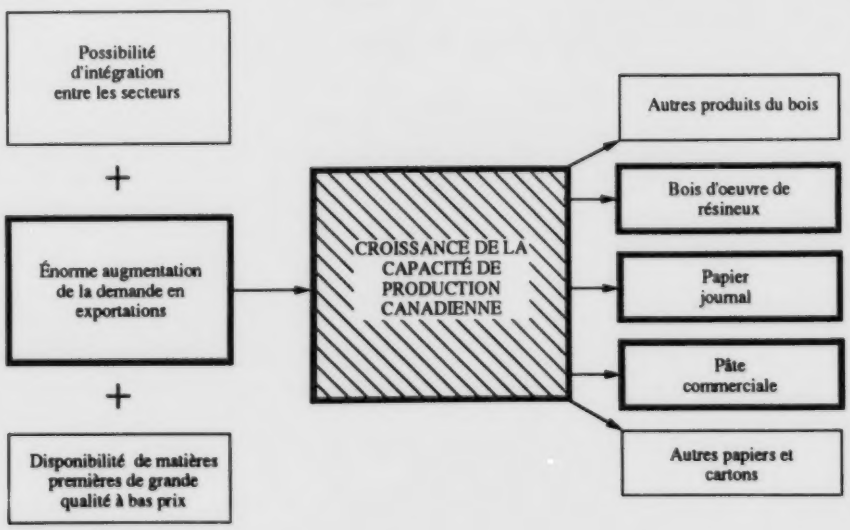
Les coûts de production des principaux produits des pâtes et papiers d'intérêt pour le Canada sont fournis dans le Tome VI. On en retrouve une analyse mondiale comparative. De plus, des analyses détaillées des tendances des coûts, selon les produits et les pays, servent de base à nos projections des principaux éléments des coûts de production jusqu'en 1995 et 2010. Le Tome VI a été préparé en collaboration avec la firme Price Waterhouse et comprend des données à jour basées sur les études faites par cette firme pour le Conseil consultatif du secteur forestier, le ministère d'État aux Forêts et le ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR).

Les analyses montrent, entre autres, que le Canada jouit d'une position exceptionnellement favorable liée aux faibles coûts de l'énergie, mais que les coûts de ses fibres augmenteront fort probablement. De nombreux autres pays sont dans une position similaire, mais certaines nouvelles régions offrant des matières premières bon marché, comme le Brésil et le Chili, devraient demeurer extrêmement compétitives. Le désir des pays nouvellement industrialisés de développer leur industrie des produits forestiers, pour permettre l'entrée des devises d'exportations et répondre à la croissance de la demande domestique, devrait demeurer une réalité dans les régions les plus traditionnelles. Nous explorons, région par région, la position du Canada en ce qui concerne les coûts de la matière ligneuse, de main-d'oeuvre, d'énergie et de livraison. Ces analyses font partie des hypothèses concernant la capacité concurrentielle future du Canada comparativement aux fournisseurs actuels et futurs.

1.3 LES MOTEURS DE CROISSANCE PASSÉS ET PRÉSENTS DU SECTEUR

La performance exceptionnellement bonne du Canada sur le plan des exportations, au cours des quelque quarante dernières années, peut être attribuée à trois principaux moteurs de croissance des marchés d'exportation. Il s'agit du bois d'oeuvre de résineux, de la pâte commerciale kraft blanchie et du papier journal (Figure 1-2).

Figure 1-2
Au Canada: la capacité des moteurs de croissance



Woodbridge, Reed and Associates

Diverses conditions ont suscité cette performance exceptionnelle. Comme le démontre la Figure 1-2, certaines circonstances favorables ont prévalu, la forte croissance de la demande de nos produits à l'étranger a été soutenue par une structure de production unique et une interdépendance de plus en plus étroite entre le secteur des produits du bois et celui des pâtes et papiers.

Augmentation de la demande en exportations

Il ne fait aucun doute que le moteur le plus important de l'expansion énergique de la capacité manufacturière canadienne, lors des quarante dernières années, a été la croissance des marchés d'exportation. Ces marchés ont été significatifs pour toutes les principales catégories de produits forestiers, leur importance variant selon les produits et les régions géographiques. Néanmoins, le Canada n'aurait pu atteindre cette excellente position sans son excellente performance dans la construction d'usines de qualité internationale, permettant généralement des économies d'échelle, et atteignant de hauts niveaux de productivité et des coûts compétitifs.

En ce qui a trait aux produits du bois, par exemple, la croissance rapide du marché américain dans les secteurs du bois de construction et d'autres catégories de bois d'oeuvre de base, ont aidé le Canada à atteindre, en 1985, un niveau record de ventes représentant le tiers de la demande américaine. L'expansion de ce secteur a été supportée par des conditions favorables, dont la disponibilité de matières premières canadiennes économiques et de grande qualité. Les techniques manufacturières de pointe du Canada ont aussi joué un rôle dans cette évolution. Il en est de même pour ses performances sur le plan de la productivité, par exemple dans le domaine de la transformation de petites billes et celui des grandes usines à prix de revient peu élevé.

Lorsque le Canada en était un des rares fournisseurs, le secteur de la pâte commerciale kraft était un moteur de croissance puissant. Les fabricants de papier du monde payaient le prix fort pour les propriétés de résistance et d'éclat des pâtes kraft blanchies de résineux du Nord. Tout comme dans le cas du bois d'oeuvre de résineux, la demande d'exportations combinée aux excellentes ressources canadiennes de résineux non exploitées, en plus de l'intégration fonctionnelle avec le secteur du sciage, ont été des facteurs primordiaux de l'expansion. Le Canada est devenu le plus important fournisseur de pâte commerciale kraft de résineux. Sur les marchés internationaux, cette dominance a pris une telle ampleur qu'une grève dans une fraction seulement des usines de pâte commerciale canadienne aurait pu suffire à influencer les prix de la pâte commerciale sur le marché mondial.

Les États-Unis sont un marché important. La part de marché canadienne des importations américaines de pâtes a déjà atteint 95 %, en 1975. Les exportations de pâtes vers les États-Unis continuent à augmenter, même si la part canadienne de ce marché décline depuis longtemps. Néanmoins, il faut noter que la moitié des exportations canadiennes de pâtes sont expédiées vers des marchés autres que celui des États-Unis.

L'expansion du secteur du papier journal, troisième moteur de croissance, a une longue histoire. Au cours des quarante dernières années, il a été activé par une forte demande américaine et mondiale, expliquée par la position concurrentielle du Canada au niveau des coûts et de capacité à offrir un produit de qualité aux États-Unis et aux éditeurs d'outre-mer. Le Canada a atteint la part assez stable (60 %) du marché américain du papier journal et a pu tirer profit de ses ressources abondantes en énergie bon marché.

Au cours des dernières années, la performance des exportations du Canada a été positivement influencée par des taux de change avantageux, notamment liés à la situation du dollar américain, mais aussi, depuis 1985, à d'autres devises étrangères.

On peut donc facilement percevoir l'impact des augmentations de la demande d'exportations sur ces trois moteurs de croissance en constatant l'excellente performance du Canada sur le plan du commerce international des produits forestiers et, dans beaucoup de cas, sa très grande part des marchés.

Dans les pages suivantes, on passera en revue certaines tendances du commerce des produits forestiers canadiens. Cette analyse se concentre sur les trois principaux groupes de produits forestiers de base, le bois d'oeuvre de résineux, le papier journal et la pâte commerciale de résineux. Mais nous jetons également un coup d'oeil sur d'autres catégories de produits importants. Une emphase toute particulière a été mise sur la performance commerciale du Canada avec les É.-U. ainsi qu'avec le groupe des marchés d'outre-mer. On a accordé moins d'importance au marché domestique canadien, même s'il s'agit d'un marché de valeur. L'Est du Canada consomme, par exemple, 50 % de la production de ses propres scieries, c'est-à-dire environ 4,5 milliards de pieds mesure de planches par année. Ajoutons que le Canada consomme un faible pourcentage (13 %) de sa propre production de pâte commerciale kraft et que ce pourcentage décline constamment. Grâce aux intégrations, il consomme cependant une proportion grandissante de sa production totale de pâte. Notre emphase sur la performance au niveau des marchés d'exportation est importante pour notre analyse parce que les facteurs externes sont les véritables sources créatrices de la structure et du développement de l'industrie canadienne des produits forestiers.

Bois d'oeuvre de résineux

Au cours des cinquante dernières années, le Canada a substantiellement augmenté sa part du marché américain du bois d'oeuvre de résineux. En 1985, celle-ci atteignait un pourcentage estimé à 33,4 % (Tableau 1-1), qui est cependant tombé à 29 % en 1987. La majorité du bois d'oeuvre était destiné à la construction résidentielle, tandis que les producteurs[1] américains s'accaparaient d'une part plus importante de leurs marchés domestiques de produits de plus grande valeur.

---

[1] Par exemple, les manufacturiers de bois d'oeuvre traité du Sud des É.-U.

Tableau 1-1
Rétrospective du commerce entre les É.-U. et le Canada: les 50 dernières années
Importations américaines de bois d'oeuvre de résineux canadien

	1935	1945	1955	1965	1975[1]	1985	1987
Volume (millards p.m.p.)	0,3	0,8	3,2	4,8	6,8	14,3	14.4
% des importations américaines	87	88	97	98	98	99	99
% de la consommation américaine apparente	2	4	10	15	21	33	29

[1] Distortion causée par une année de récession. Il s'agit de la moyenne des données de 1974 et 1976.
Source: COFI et USDA

Au cours des vingt dernières années, il est très net que la demande américaine a été un des principaux moteurs de croissance dans l'industrie du bois d'oeuvre.

Malgré la croissance continue de la demande américaine pour le bois d'oeuvre, les exportations canadiennes vers les États-Unis avaient clairement atteint un plafond, en 1987. Les usines américaines étaient capables d'augmenter leur production sans augmenter leur capacité et, au cours des quelques dernières années, elles en sont arrivées à répondre à la presque totalité de l'augmentation de l'offre. L'autosuffisance américaine a nettement augmenté. Le Canada fournit encore 99 % des importations américaines de bois d'oeuvre de résineux, mais l'impact négatif du protectionnisme résultant de l'application de droits compensatoires par l'industrie américaine ont ajouté à la difficile situation de la concurrence sur le marché américain.

Dans le Tome IV, nous discutons en détail du secteur canadien du bois d'oeuvre de résineux. Une des conclusions de notre analyse est que la période de croissance rapide de ce secteur est terminée, au moins en ce qui concerne les exportations de bois d'oeuvre de résineux de base à prix inférieurs vers les États-Unis. Plus loin, dans ce même tome, nous discutons des implications de cette conclusion.

Le Canada a également augmenté ses exportations de bois d'oeuvre de résineux vers les marchés d'outre-mer (Tableau 1-2), mais le volume atteint en 1985 n'était que faiblement supérieur à ce qu'il était vingt ans plus tôt. Depuis 1985, le niveau des exportations outre-mer s'est amélioré. Grâce aux augmentations récentes et significatives de celles-ci, dues aux taux de change favorables ainsi qu'aux efforts fructueux du Canada dans le développement des marchés, l'importance de marchés autres que celui des États-Unis s'accroît.

Tableau 1-2
Rétrospective de la croissance des marchés la de bois d'oeuvre de résineux autres que ceux des États-Unis: les 50 dernières années

	1935	1945	1955	1965	1975[1]	1985	1987
Volume (millions de p.m.p.)	1 100	1 000	1 300	1 750	1 500	2 050	3 050
% des exportations canadiennes vers des marchés autres que les É.-U.	75	55	29	28	29	12	17

[1] Distortion causée par une année de récession. Il s'agit de la moyenne des données de 1974 et 1976.
Source: COFI

Pâte commerciale de résineux

Les changements dans le commerce de la pâte commerciale résultent de facteurs tels (a) les changements sur le plan des coûts comparatifs et (b) les progrès technologiques dans la fabrication du papier.[1] La performance des exportations canadiennes indique que les marchés d'outre-mer sont de plus en plus significatifs. Au cours des cinquante dernières années, le Canada a augmenté sa part des importations américaines de pâtes et maintient une position de force. Cependant, jusqu'à tout récemment, sa part (marché captif et pâte commerciale) est demeurée remarquablement constante, autour de 7 à 8 % du total du marché américain total. Ces statistiques[2] (Tableau 1-3) indiquent que le rôle du Canada en tant que fournisseur dans le contexte nord-américain, est consistant, mais limité.

---

[1] Par exemple, l'augmentation de l'utilisation des pâtes de feuillus qui offre des propriétés désirables en ce qui concerne l'impression et autres caractéristiques connexes.

[2] La plupart des statistiques concernant la part du marché américain que détient le Canada ne mesurent que la pâte commerciale pour laquelle le Canada est un des principaux fournisseurs.

Tableau 1-3
Rétrospective du commerce entre les États-Unis et le Canada: les 50 dernières années
Importations américaines de pâte canadienne

	1935	1945	1955	1965	1975[1]	1985	1988e
Volume (milliers de tonnes)	491	981	1 696	2 556	3 390	3 660	3 930
% des importations américaines	28	62	84	90	95	90	89
% de la consommation américaine apparente	8,1	9,2	8,4	8,4	7,3	7,4	7,3

1 Distortion causée par une année de récession. Il s'agit de la moyenne des données de 1974 et 1976.
e estimé
Source: API

Ceci a des implications sérieuses pour le potentiel des exportations canadiennes vers les États-Unis. Jusqu'en 1980-81, la demande totale des É.-U. en pâte commerciale était desservie à 53 % par le Canada, à 46 % par les É.-U. et peut-être à 1 % par les fournisseurs scandinaves. Cette répartition du marché ne variait que très peu d'une année à l'autre.

Récemment, cependant, on a enregistré un changement adverse pour le Canada. Les É.-U. comblent maintenant 54 % de leurs besoins domestiques en pâte commerciale (en dépit de la forte dévaluation du dollar canadien au cours des cinq dernières années). Quoique produisant de petits volumes, les producteurs ne faisant pas partie de la Norscan, notamment les fabricants bréziliens de pâte d'eucalyptus, établissent des prix compétitifs et courtisent avec ardeur le marché américain. En 1985, les exportations brésiliennes vers les É.-U. se sont effectivement substituées à l'équivalent de la production annuelle d'une usine de pâte commerciale de résineux, et davantage depuis. Aidés par un taux de change des plus favorables, en diminution depuis 1985 cependant, les Scandinaves expédient également des volumes plus importants vers les É.-U. Par conséquent, le Canada a augmenté le volume de ses expéditions, mais a perdu une part du marché. Tel que discuté dans le Tome III, les perspectives d'avenir, déjà mises en évidence par l'accroissement moyen de la production nationale de 100 000 tonnes tous les mois, depuis 1980, indiquent que les É.-U. seront plus autosuffisants et qu'ils comptent sur une base élargie de fournisseurs (pour inclure le Brésil et le Chili, par exemple).

Les marchés d'outre-mer pour la pâte commerciale

Au cours des dix dernières années, les volumes d'exportations canadiennes de pâte commerciale se sont accrus plus rapidement vers les marchés d'outre-mer (Tableau 1-4) que vers les États-Unis. Les exportations vers les É.-U. (Tableau 1-3) n'atteignaient en 1985 que 260 000 tonnes de plus qu'en 1975, soit l'équivalent de la production d'une usine canadienne. Pendant la même période, les consommateurs d'outre-mer achetaient l'équivalent de la production en 1985 de deux nouvelles usines. Au cours des trois années suivantes, jusqu'en 1988, les marchés d'outre-mer ont absorbé 600 000 tonnes de plus, soit l'équivalent de la production de deux autres usines canadiennes. Évidemment, cette augmentation a été favorisée par un faible dollar canadien et une demande mondiale très forte pour les pâtes.

Tableau 1-4
Rétrospective de la croissance des marchés d'exportation autres que les É.-U. pour la pâte commerciale canadienne: les 50 dernières années

	1935	1945	1955	1965	1975[1]	1985	1988e
Volume (milliers de tonnes)	120	310	450	940	2 890	3 480	4 080
% des exportations canadiennes vers des marchés autres que les É.-U.	20	24	21	27	46	50	56

1 Distortion causée par une année de récession. Il s'agit de la moyenne des données de 1974 et 1976.
e estimé
Source: ACPPP

Plus loin dans ce tome, nous examinons les raisons pour lesquelles le Canada n'a pas maintenu le niveau d'investissements nécessaire pour se tenir et demeurer à la fine pointe de la technologie dans ses usines de pâte commerciale kraft, laissant ainsi en souffrance la productivité des usines et les coûts d'exploitation. Par exemple, les coûts de l'énergie par tonne, de presque toutes les usines canadiennes dépassent largement les niveaux usuels de leurs compétiteurs suédois et finlandais.

L'étude récente préparée pour le gouvernement canadien par Price Waterhouse et le Conseil consultatif sur le secteur forestier et à laquelle nous nous référons dans le Tome VI, démontre que la Finlande et la Suède jouissent d'un prix moyen d'achat d'énergie par tonne de pâte beaucoup plus favorable, comparativement au Québec et à la Côte de la C.-B. La réduction de cet écart au niveau des coûts de l'énergie dans les usines de pâte kraft implique quelques compensations. Le coût de l'énergie par tonne peut être réduit, mais cela pourrait augmenter les problèmes de pollution et diminuer la durée de la machinerie. Le Canada a un grand besoin de modernisation. Plusieurs usines de pâtes kraft sont vétustes et leur technologie est dépassée.

En plus des coûts d'énergie, ce tome étudie aussi l'impact probable sur les prix de la pâte commerciale qu'aurait l'injection de capitaux probablement nécessaires pour répondre aux exigences environnementales accrues dans plusieurs régions du Canada. Nous en discutons les implications pour les politiques gouvernementales, au chapitre 4.0.

Le papier journal

Le papier journal et les produits technologiquement associés tels les papiers pour annuaires et autres papiers non couchés à base de pâte mécanique ont contribué au succès croissant du Canada sur les marchés d'exportation. Le Canada occupe une position compétitive très forte dans ces groupes de produits, à cause de la qualité supérieure de sa matière première et de son énergie bon marché. Il optimise d'ailleurs ses avantages la production de ces catégories optimise les avantages de ce bois de qualité et de cette énergie économique. Il n'est donc pas surprenant que le papier journal et les papiers d'impression à base de pâte mécanique aient connu une croissance fulgurante au Canada pendant cette période de forte demande (voir aussi le Tome III).

Les tableaux 1-5 et 1-6 ci-dessous passent en revue la performance du Canada sur le plan des exportations de papier journal. Les exportations canadiennes de papier d'impression à base de pâte mécanique seront étudiées plus loin, mais les données suivantes englobent aussi certaines exportations de ces produits.

Tableau 1-5
Rétrospective du commerce entre les É.-U. et le Canada
Importations américaines de papier journal canadien: les 50 dernières années

	1935	1945	1955	1965	1975[1]	1985	1987
Volume (milliers de tonnes)	1 925	2 418	4 599	5 528	5 988	6 674	7 087
% des importations américaines	92	100	97	96	99	95	95
% de la consommation américaine apparente	66	79	77	71	66	58	58

[1] Distortion causée par une année de récession. Il s'agit de la moyenne des données de 1974 et 1976.
Source: ACPPP et API

Le Canada fournit la majeure partie du papier journal qu'importent les États-Unis et 58 % de ce marché lui est déjà acquis. La demande générale a continué de s'accroître. En dépit des changements des tendances de la consommation,[1] d'une modeste pénétration du marché par des fournisseurs d'outre-mer et une baisse récente de sa part du marché, la production canadienne a bien tiré profit de son orientation vers le marché américain.

Sur les marchés d'outre-mer, le Tableau 1-6 démontre que la performance des exportations canadiennes a fléchi au cours des dix dernières années. On déplore en particulier le déclassement du Canada en tant que fournisseur des marchés de la CEE et le traitement préférentiel marqué des fournisseurs de l'EFTA (la Finlande et la Suède) par la CEE. La résurgence de la production domestique de papier journal au Royaume-Uni a eu un impact négatif sur les exportations canadiennes. La perspective d'un marché de la CEE "fermé" ou "encore plus restreint" au-delà de 1992 représente un danger considérable pour les fournisseurs étrangers, particulièrement pour l'Est du Canada.

---

[1] Par exemple, la rivalité des quotidiens, des encarts publicitaires et des journaux de quartiers avec les catalogues.

Tableau 1-6
Rétrospective de la croissance des marchés autres que ceux des É.-U. pour le papier journal canadien: les 50 dernières années

	1935	1945	1955	1965	1975[1]	1985	1987
Volume (milliers de tonnes)	660	620	670	970	1 510	1 290	1 491
% des exportations vers des marchés autres que les É.-U.	26	20	13	15	20	16	17

[1] Distortion causée par une année de récession. Il s'agit de la moyenne des données de 1974 et 1976.
Source: ACPPP

Autres papiers et cartons

Au cours de la décennie allant de 1975 à 1985, les exportations canadiennes de papiers, excluant le papier journal, et de cartons ont connu une augmentation de presque 230 %.

Presque toute cette augmentation concernait (a) les papiers à base de pâte mécanique et (b) un petit groupe d'autres produits tels les papiers de construction, les papiers cannelés et les cartons pour boîtes.

Sur les marchés d'exportation, la performance canadienne dans ces produits est impressionnante. Les volumes ont passé de 0,9 million à 2,0 millions de tonnes entre 1975 et 1985 (Tableau 1-8). En outre, la plupart de ces volumes ont été exportés vers les États-Unis qui, en 1985, absorbaient environ 80 % des exportations canadiennes de ces produits (voir Tableau 1-7).

Au cours de la période 1984-1986, alors que la demande nord-américaine pour tous les papiers et cartons augmentait plus rapidement qu'auparavant, la performance domestique du Canada dans ces "autres catégories" de produits était également bonne. La demande domestique pour les papiers d'impression et ceux pour publication semble avoir syphoné une fraction du potentiel d'exportation vers les États-Unis, mais la performance du secteur des cartons fut encore bien meilleure.

Tableau 1-7
Importations américaines de papiers et de cartons canadiens (excluant le papier journal)

	1961	1965	1970	1975[1]	1980	1985	1987
Volume (milliers de tonnes)	65	113	354	535	1 169	1 460	1 479
Valeur (en millions de $ Can)	12	24	68	152	527	953	1 093
% des exportations canadiennes							
volume	29	32	39	45	61	74	69
valeur	30	35	47	44	60	81	70
% de la production canadienne							
volume	43	5	10	13	23	31	23
valeur	3	5	10	11	20	27	26[e]

[1] Distortion causée par une année de récession. Il s'agit de la moyenne des données de 1974 et 1976.
Source: ACPPP, API et Statistiques Canada
[e] estimé

Tableau 1-8
Exportations canadiennes d'autres papiers et cartons
(en milliers de tonnes)

	1975	1985	Changement du volume	1987	Changement du volume
Papiers d'impression et de publication					
Papiers de pâte mécanique	127	514	+387	901	+387
Autres papiers d'impression	152	257	+105	282	+25
Total	**279**	**771**	**+492**	**1 183**	**+412**
Total des papiers pour les consommateurs et industriels					
Mousseline et sanitaires	**7**	**53**	**+46**	**64**	**+11**
Emballage et contenants					
Carton pour contenants	228	425	+197	544	+119
Carton pour boîtes	10	61	+51	80	+19
Emballage/construction[1]	348	675	+327	742	+67
Total	**586**	**1 161**	**+575**	**1 366**	**+205**
Total (autres papiers et cartons)	**872**	**1 985**	**+1 113**	**2 613**	**+628**

[1] y compris papiers muraux et convertis
Source: ACPPP

Intégration entre les secteurs

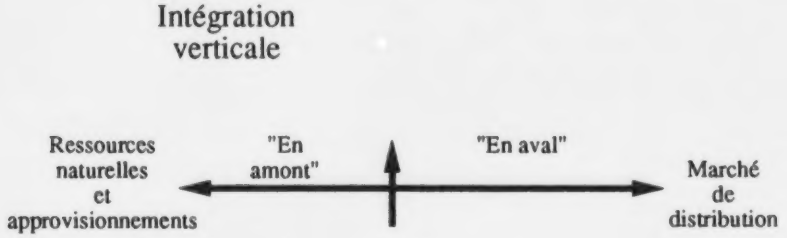
Nous avons souligné plus tôt (Figure 1-2) qu'une interdépendance croissante entre les secteurs des produits du bois et celui des pâtes et papiers a établi des conditions favorables aux moteurs de croissance canadiens leur permettant d'atteindre une performance exceptionnelle. Dans les pages suivantes, nous discutons des impacts de cette intégration. Il est important de reconnaître qu'elle n'est pas survenue accidentellement. Elle a été nettement supportée par l'économie des marchés, mais elle résulte surtout de politiques provinciales visant à une meilleure utilisation des forêts domaniales, comme nous en discutons plus longuement au chapitre 4.0. Lorsque nous étudions les possibilités qu'offre le marché international au secteur forestier canadien jusqu'en 2010, nous en venons à la conclusion que la mise en place de politiques gouvernementales concernant l'utilisation des terres boisées et le développement d'un climat propice aux investissements seront les facteurs primodiaux de son succès.

L'objectif de l'intégration est de réaliser certains profits qui ne pourraient l'être autrement. L'intégration verticale (Figure 1-3) peut, par exemple, impliquer la prise de contrôle de nouvelles sources de fibres par une usine de pâte (intégration en amont) ou la prise de contrôle de la distribution et des marchés d'usagers (intégration en aval). Dans le cas de l'intégration horizontale, une scierie peut, par exemple, réaliser d'importantes économies d'échelle ou de synergies grâce à la prise de contrôle d'une usine de panneaux de particules ou de panneaux de particules de moyenne densité qui utilisent les produits dérivés (la sciure).

Au cours des vingt dernières années, la structure de l'industrie canadienne des produits forestiers a largement bénéficié des intégrations. Dans certains cas, il s'est agi d'intégrations entre les exploitations au sein d'un groupe corporatif spécifique. Dans la plupart des cas, par contre, il s'est créé une interdépendance de plus en plus étroite entre les secteurs. Par exemple, des usines de pâte dépendent davantage des scieries pour leur approvisionnement en copeaux, même si, dans plusieurs cas, il ne s'agit pas d'un marché "captif". Les opportunités qui se sont présentées pour créer une plus grande interdépendance ont contribué à la réalisation de certaines des économies les plus importantes qui ont contribué à activer les moteurs de croissance.

Figure 1-3
Options de croissance pour les fabricants

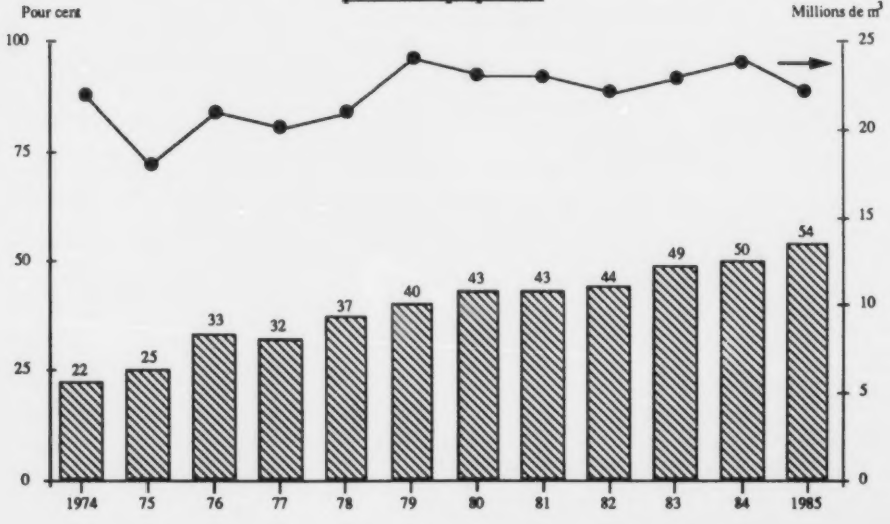
1. Répétition de la même situation
2. Amélioration: atteindre un plus grand potentiel de valeur ajoutée
3. Intégration: profiter de la synergie grâce au contrôle des approvisionnements ou des marchés



Source: Woodbridge, Reed et Associés

Il y a peu de doute que l'industrie canadienne du sciage a été une source de croissance majeure, particulièrement à cause de sa capacité de fournir des copeaux. L'importance des copeaux comparativement à l'utilisation des bois à pâte dans les trois principales régions du Canada, est résumée dans les Figures 1-4 et 1-6.

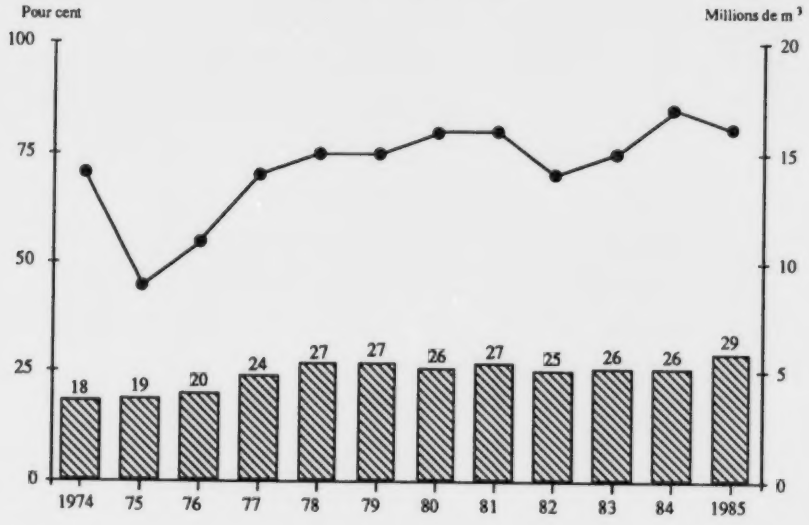
Figure 1-4
Le Québec: les copeaux en tant que pourcentage de la consommation totale de fibres vierges par le secteur des pâtes et papiers.



Source: ACPPP, Statistiques Canada

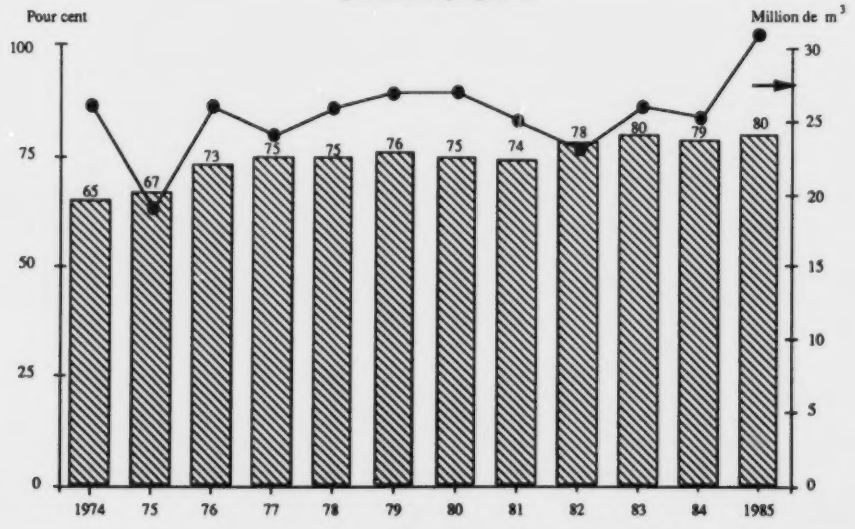
Woodbridge, Reed and Associates

Figure 1-5
L'Ontario: les copeaux en tant que pourcentage de la consommation totale de fibres vierges par le secteur des pâtes et papiers.



Source: ACPPP, Statistiques Canada

Figure 1-6
La C.-B.: les copeaux en tant que pourcentage de la consommation totale de fibres vierges par le secteur des pâtes et papiers



Source: ACPP, Statistiques Canada

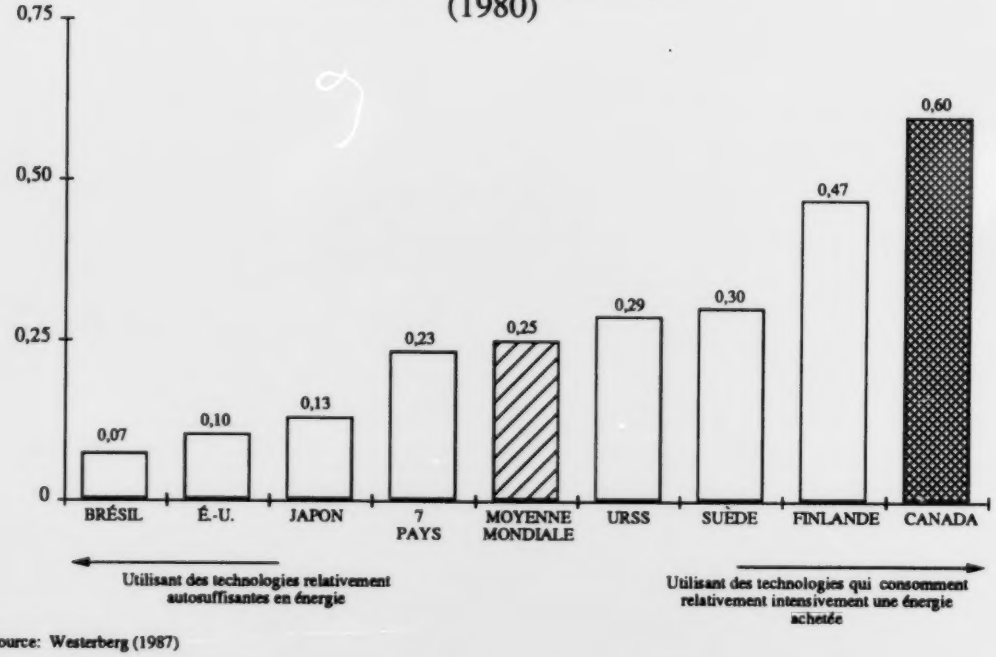
Les copeaux sont de plus en plus importants pour les usines de pâtes et de papier journal, à la suite des progrès technologiques que l'on connaît. Dans le Tome V, nous examinons leur disponibilité future ainsi que les tendances des futurs coûts des approvisionnements en fibres, résultant d'une dépendance accrue sur les bois à pâte plus coûteux. Cette tendance provient d'un taux plus lent de la croissance des volumes dans le secteur canadien du bois d'oeuvre.

En exploitant les avantages qui lui sont offerts par ses pâtes mécaniques, le Canada est en train de réaliser un niveau plus élevé d'intégration horizontale

Comme l'on pouvait s'y attendre, l'industrie forestière canadienne a su rapidement tirer profit de certains de ses avantages dans la production de la pâte mécanique. À titre de comparaison, le Canada produit une plus grande proportion de pâtes mécaniques que de pâtes chimiques, que tout autre leader en ce domaine (Figure 1-7).

Figure 1-7

Production de pâte mécanique par rapport à la production de pâte chimique
(1980)



Source: Westerberg (1987)

En 1980, la moyenne mondiale de production était d'environ une tonne de pâte mécanique pour quatre tonnes de pâte chimique. Malgré l'augmentation des volumes de production de pâte mécanique, leur proportion de la production totale a décliné pour se stabiliser au milieu des années 1980. L'adoption accélérée des PTM et PCTM est responsable de la plus grande partie de la croissance de la production de pâte mécanique, alors que la capacité de production de pâte mécanique de meule a diminué.

Les pays où l'énergie est chère à l'achat, tels que le Japon et les États-Unis, utilisent des technologies de fabrication de la pâte (kraft, par exemple) qui se suffisent plus ou moins en énergie. D'autres, où l'énergie est moins chère ou qui commercialisent des papiers et des cartons dont la fabrication requiert beaucoup d'énergie (notamment la Finlande et ses papiers de publication et la Suède, à un niveau moindre, dans le papier journal), sont des utilisateurs plus intensifs de pâtes mécaniques.

Les améliorations récentes et majeures dans les technologies de fabrication de la pâte mécanique combinées avec les pressions futures sur les prix et la meilleure qualité des produits issus de ces pâtes, promettent d'excellentes perspectives d'avenir pour les PTM, la PCTM blanchie et la PGW.

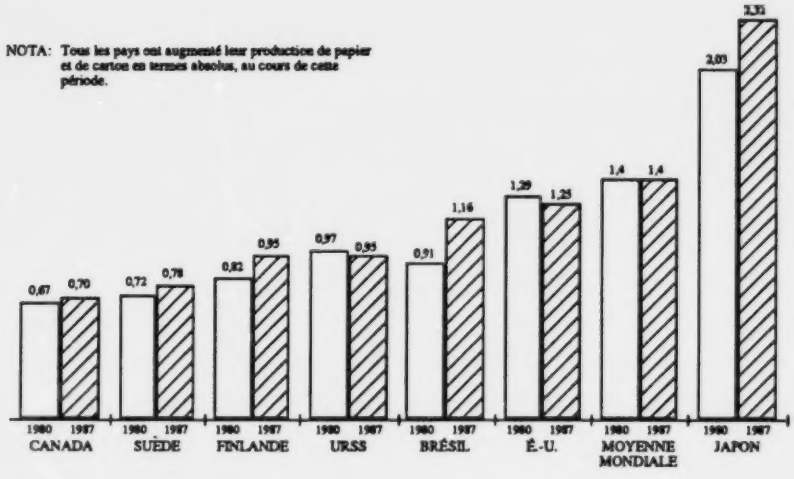
Ce n'est que récemment, cependant, que le Canada a commencé à exploiter son potentiel dans ces technologies. La PTM était correctement perçue comme un remplacement de la SGW et des pâtes au bisulfite dans le papier journal, et les grands producteurs l'ont adoptée rapidement. Ses successeurs naturels, la PCTM et la PCTM blanchie, développées en Suède, ont pénétré l'industrie canadienne principalement par la voie de petits producteurs indépendants. (Souvent, des industriels du sciage tels Quesnel River Pulp et plus récemment Millar Western et Fibreco). Au Canada, les pionniers en ont été des petites et moyennes sociétés de pâte commerciale au bisulphite (Tembec) ou des fabricants de papier journal à base de pâte de bisulfite (Ontario Paper). Ontario Paper a mis au point le procédé OPCO et a joué un rôle utile à cet égard.

L'industrie canadienne de la pâte s'est de plus en plus intégrée en aval avec la fabrication de papier. Entre 1980 et 1987, la production canadienne de papier par rapport à la production de pâte vierge (c'est-à-dire sans compter les fibres recyclées, les enduits bouche-pores et revêtements) est passée de 67 % à 70 %. Ceci s'explique en partie par l'augmentation de la production de la pâte mécanique (PTM et PCTM) intégrée sur un même site à la production de papier journal et, dans certains cas, à celle de papier de publication de plus grande qualité comme le papier surcalandré.

Il y a aussi eu certaines intégrations dans le domaine de la pâte chimique. Citons en exemple Great Lake à Dryden dans les papiers non couchés de pâte chimique et l'intégration partielle de Repap à Newcastle dans les papiers LWC. D'autres exemples comprennent Domtar, dans les papiers non couchés de pâte chimique à Windsor, et Weyerhaeuser à Prince-Albert. La mise en production de ces deux dernières usines est imminente. Le rythme des intégrations semble s'accentuer. D'une façon générale, on remarque que la plupart des intégrations ont eu lieu du côté de la pâte mécanique (PTM et PCTM) avec le papier journal et le papier de publication et, comme on pouvait s'y attendre, la majorité est basée sur de nouvelles capacités de pâte mécanique. Ainsi Abitibi-Price a intégré sa nouvelle addition de capacité de PCTM à la production de produits spécialisés à base de pâte mécanique. La production de pâte mécanique non intégrée (ex. PCTM, PCTM blanchie) augmentait pendant ce temps, mais il ne restait qu'une capacité très limitée en PMR et en PTM non intégrée.

Quoique le Canada ait connu du succès avec ses intégrations en aval, il n'a toutefois pas aussi bien réussi que la Suède, la Finlande et le Brésil pendant cette même période (Figure 1-8). L'intégration en aval ou l'entrée en production de nouvelles installations intégrées en Finlande a été extrêmement rapide entre 1980 et 1987. Parmi les plus importants pays consommateurs, les É.-U. ont produit proportionnellement moins de papier en 1987 par rapport à leur production de pâte vierge, qu'ils n'en avaient produit en 1980. Au Japon, ce fut le contraire et la production de pâte vierge est de plus en plus intégrée à la production domestique de pâte.

Figure 1-8
Production de pâte vierge par rapport à la production de papier (1980 et 1987)



Source: Woodbridge, Reed et Associés

L'analyse de ces divers éléments suggère un certain nombre d'observations intéressantes. Premièrement, au Canada, le degré d'intégration horizontale réalisée entre les différents secteurs a considérablement augmenté. Un niveau d'efficacité et de productivité beaucoup plus élevé a été atteint au cours des années grâce à des rapports plus étroits entre le secteur des forêts et ceux des produits du bois et celui des pâtes et papiers. Le crédit en revient en grande partie aux politiques et programmes des ministères provinciaux qui ont défini les règles du jeu en ce qui concerne la tenure et les normes d'exploitation des forêts domaniales. Ces ministères ont progressivement resserré les normes d'utilisation, particulièrement au moyen de politiques de prix visant à réaliser le haut degré d'interdépendance qui existe aujourd'hui. Ajoutons que l'un des principaux moteurs traditionnels de croissance du secteur forestier, l'augmentation gigantesque des exportations de bois d'oeuvre vers les É.-U., a clairement été la force motrice de ce mouvement d'intégration.

Deuxièmement, la mise en oeuvre de nouvelles capacités de production dans les régions canadiennes s'est opérée de facon équilibrée au cours des deux dernières décennies. L'Est du Canada, quoique toujours dirigé par le secteur de fabrication du papier, a aussi connu un accroissement de sa production de pâte commerciale et de produits du bois. L'Est du Canada connaît de surcroît un mouvement de croissance du côté des intégrations et de la fabrication de papier de plus grande valeur ajoutée.

Malgré sa position encore dominante dans le secteur du bois d'oeuvre, il en va de même pour l'Ouest qui s'est beaucoup diversifié depuis le début. Cependant, l'intégration vers des produits de valeur ajoutée n'a pas suivi celle de l'Est du pays.

1.4 MOTEURS DE CROISSANCE FUTURS

Une des principales conclusions de cette étude est que deux des trois moteurs traditionnels de croissance du secteur forestier connaissent un ralentissement, en ce qui concerne l'expansion par de nouvelles capacités de production. Il y aura certainement encore croissance, mais pas aussi rapidement que dans le passé.

Dans le secteur du bois d'oeuvre de résineux, le marché mondial du bois de construction est mature et s'accroît très lentement. En outre, les conditions commerciales se sont retournées contre le Canada dans son principal marché, les É.-U. A la suite des récentes mesures compensatoires, la structure des coûts canadiens dans ces catégories a souffert. Dans le secteur de la pâte commerciale, la position concurrentielle du Canada a changé. Le Canada était autrefois "un des rares producteurs", il est maintenant "l'un des nombreux". De nouvelles sources d'offre apparaissent et de nouvelles catégories de pâtes, souvent meilleures, ont été développées. Certes, les exigences du marché favorisent toujours les produits canadiens, mais certains utilisateurs préfèrent maintenant les produits d'autres fournisseurs.

Le bois d'oeuvre et la pâte commerciale de résineux demeurent des secteurs vitaux de l'industrie canadienne et, grâce à des améliorations et à l'optimisation d'installations indépendantes, le Canada demeurera globalement concurrentiel au niveau des coûts. En outre, le Canada a d'excellentes perspectives d'avenir pour l'accroissement de sa capacité de production de papier journal standard, secteur dans lequel il est très compétitif à la fois sur le plan des coûts et de la qualité. Néanmoins, le Canada doit s'orienter vers d'autres produits pour connaître une expansion similaire à celle qu'il a déjà connue. Plusieurs de ces nouveaux moteurs de croissance sont en voie d'être créés et pourront fournir l'élan nécessaire à la nouvelle croissance des exportations, et plus important encore, plusieurs ont eu une plus grande valeur ajoutée.

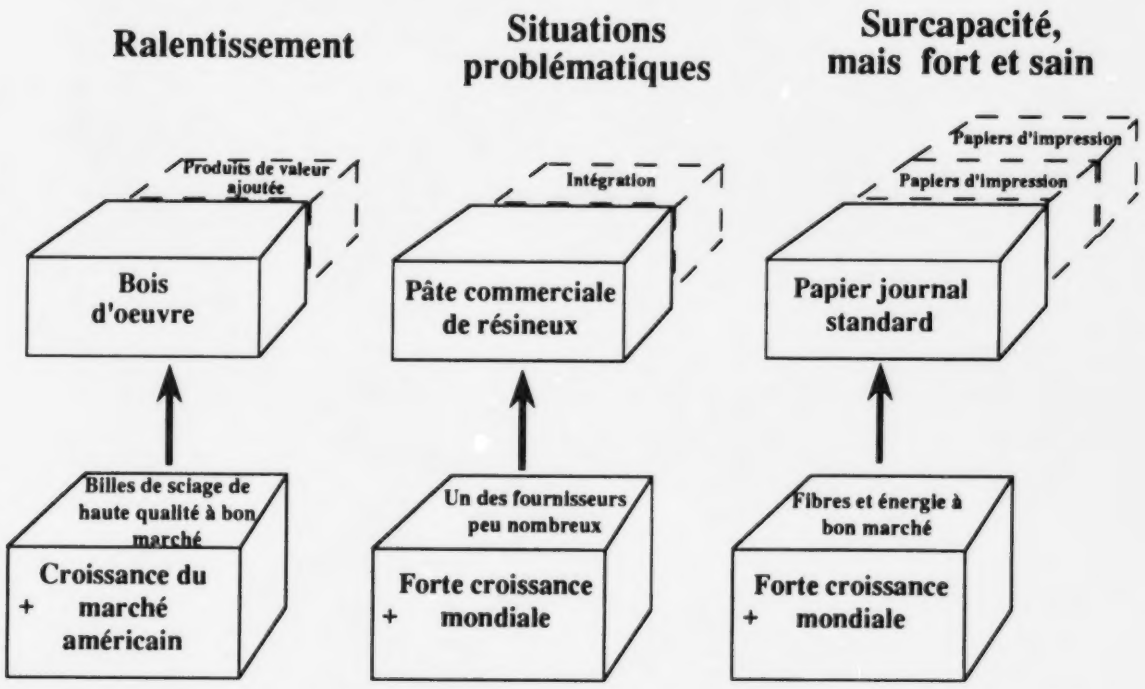
La capacité et la gamme des produits canadiens ont été récemment élargies pour inclure de nouveaux produits très prometteurs pour l'avenir. Il s'agit des papiers LWC, des papiers d'impression de pâte chimique, des papiers surcalandrés, des pâtes commerciales CTM et des papiers à plus grande valeur ajoutée dans la famille des papiers journaux. Dans le domaine des produits du bois, on connaît maintenant des catégories de bois d'oeuvre supérieures en qualité. L'expansion touche les secteurs des panneaux tels les panneaux gauffrés orientés et ceux à particule de moyenne densité.

Ceci a pour effet que la gamme des produits canadiens sera moins dominée par les trois catégories de base traditionnelles. Cette évolution dure depuis un certain temps déjà, mais elle est lente. Dans les prochaines années, elle devrait s'accélérer. Cette situation est illustrée par la Figure 1-9. Précisons que l'industrie forestière canadienne a connu une croissance sans précédent de ses dépenses d'immobilisation durant le cycle économique actuel, et ceci, semble-t-il, se prolongera en 1989.

Néanmoins, nous concluons que pour réaliser une croissance significative dans le secteur de ces nouveaux produits à plus grande valeur ajoutée, une restructuration accrue des installations canadiennes, leur rationalisation et de nouveaux investissements seront essentiels en ce qui concerne les trois catégories de base traditionnelles. Dans chacune de ces catégories, le Canada possède déjà plusieurs superusines à la fine pointe de la technologie et dont les coûts et la qualité sont concurrentiels. D'autres font partie d'un groupe moyen: certaines installations demeurant marginales, excepté sous des conditions de prix des plus favorables.

Figure 1-9

Les 3 principaux moteurs de croissance du Canada



Avec ses niveaux records de dépenses d'immobilisation, le processus de restructuration qui prend rapidement place aujourd'hui, doit se poursuivre pour un certain temps si l'on veut atteindre un équilibre adéquat entre les catégories de base (a) traditionnelles et (b) les nouvelles catégories. Il ne s'agit pas d'un processus sans problème. Il est probable qu'au cours de cette transition, l'on connaîtra une surcapacité et des prix à la baisse dans certaines catégories, au cours de cette transition. La capacité de production marginale pourrait alors être pénalisée.

La plupart des sociétés sont assez bien placées financièrement pour développer d'autres superusines qui seront nécessaires. En outre, ces sociétés paraissent plus confiantes qu'il y a quelques années, ayant maintenant une vision de ce qu'elles peuvent réaliser avec succès. Cependant, dans certains secteurs comme celui de la pâte commerciale, elles font face à un climat d'incertitude et le processus de modernisation peut ne pas être aussi rapide que les conditions du marché le mériteraient (voir chapitres 2.0 et 3.0). En outre, des investissements dans certaines catégories à valeur ajoutée supérieure requeront un changement de la façon de penser et un engagement supérieur de la part des partenaires en question, notamment des gouvernements qui sont propriétaires de la plupart des ressources forestières commerciales et aussi des chefs d'entreprises, en tant que preneurs des décisions relatives à l'investissement. C'est autour d'une définition mutuellement acceptable des objectifs et d'une stratégie de développement que s'articuleront les décisions d'engager des capitaux importants et les efforts pour orienter la production vers des produits plus novateurs (voir chapitres 2.0 et 4.0).

Il n'y a pas de doute que la santé de l'industrie canadienne des produits forestiers dépendra d'un bon équilibre entre un secteur de base très compétitif et s'appuyant sur de grands volumes à bas coûts unitaires et une croissance dans ces nouveaux produits. Les superusines de bois d'oeuvre de résineux, de pâte commerciale et de papier journal, continueront à être l'épine dorsale de l'industrie forestière canadienne (Figure 1-10).

Figure 1-10

- Les produits de base en grands volumes et à bas prix unitaires comme le bois d'oeuvre de résineux, le papier journal standard et les pâtes commerciales continueront à être le pilier de l'industrie forestière canadienne d'ici l'an 2010 et même au-delà.
- De plus, le Canada expérimentera des taux vigoureux en ce qui concerne la croissance de la capacité dans les "nouveaux" produits et ceux à plus grande valeur ajoutée. Ces produits aujourd'hui dits spéciaux et semi-finis, formeront à l'avenir la majeure partie de ses exportations.
- Une certaine partie de cette croissance peut être réalisée au moyen d'intégration en aval des capacités existantes. Celle-ci exigera des installations de production à grands volumes, produisant des catégories de produits de haute qualité répondant à des exigences spécifiques des marchés. Tels seront les superusines de l'avenir.

Pour s'assurer d'une structure industrielle favorable, l'industrie devra à l'avenir combiner des installations productrices à grande échelle et à bas coûts unitaires pour les trois principales catégories de produits forestiers de base, le bois d'oeuvre de résineux, la pâte commerciale et le papier journal, avec une capacité croissante dans les produits dits "nouveaux" qui exploitera les avantages concurrentiels du Canada, incluant ses ressources de grande qualité.

1.5 SOMMAIRE DES PERSPECTIVES DE CROISSANCE D'ICI L'AN 2010

Pour l'ensemble du Canada, nos projections indiquent que la valeur des livraisons de l'industrie passera d'environ 26,7 milliards $ en 1987 à 33,4 milliards $ en 1995 et à 41,5 milliards $, en 2010, en dollars constants de 1987. Ceci représente une augmentation réelle de 55 %, pendant ladite période (Figure 1-11).

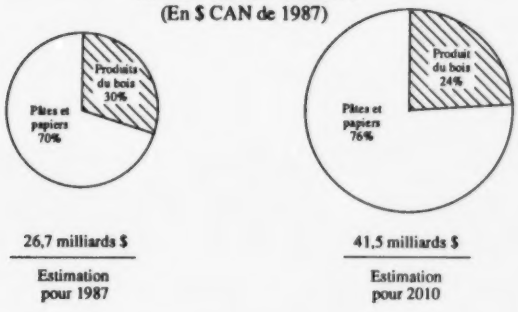
Figure 1-11
Perspectives de croissance de l'industrie forestière canadienne

	1987	1995	2010
	(en milliards de $ CAN[1])		
Produits forestiers	7,9[3]	9,2	10,1
Pâtes et papiers [2]	18,8	24,2	31,4
Total	26,7	33,4	41,5

1 valeur approximative des ventes nettes
2 exclut la valeur de la production des exploitations affiliées, conversions, etc.
3 basé sur les données des volumes de 1985

Le secteur canadien des produits du bois comptait pour environ 30 % de la valeur totale des livraisons en 1987, comparativement à 70 % pour le secteur des pâtes et papiers (Figure 1-12). Nous croyons que tous les deux connaîtront une augmentation absolue à cause (a) des accroissements en volumes et (b) une orientation vers les produits à plus grande valeur ajoutée. Néanmoins, comme nous en avons déjà discuté, la croissance du secteur des pâtes et papiers sera relativement plus forte et nous anticipont qu'en 2010, la valeur de ses livraisons forme environ 76 % de celle de l'ensemble de l'industrie. De plus, les deux sous-secteurs s'intégreront de plus en plus pendant cette même période.

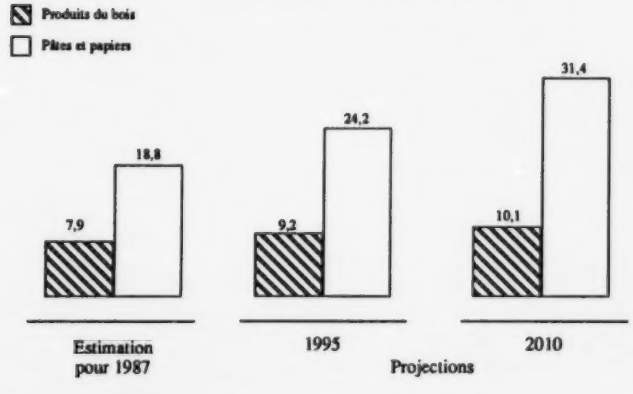
Figure 1-12
L'industrie des produits forestiers canadienne
valeur des livraisons
(En $ CAN de 1987)



Source: Woodbridge, Reed et Associés

Pour le secteur dans son ensemble, la croissance de la valeur de ses livraisons se répartira assez également entre les différentes périodes. Cependant, la croissance des produits du bois devrait s'avérer plus forte de 1987 à 1995 que subséquemment (Figure 1-13). Une rationalisation s'accomplit déjà et, à court terme, il y aura un déplacement plus rapide vers des produits de plus haute valeur tant dans les produits du bois que dans le secteur des pâtes et papiers. L'inverse pourrait bien se produire au cours de la période suivante, de 1995 à 2010, alors que le secteur des pâtes et papiers sera de plus en plus intégré et fabriquera des produits de plus grande valeur ajoutée. Les raisons de ces mouvements sont présentées pour chaque groupe de produits, plus loin, dans ce même chapitre (voir, par exemple, la Figure 1-15).

Figure 1-13
L'industrie des produits forestiers canadienne
valeur des livraisons
(En milliards de $ CAN de 1987)



Source: Woodbridge, Reed et Associés

Nous avons résumé les projections de notre étude dans la Figure 1-14 en ce qui a trait aux groupes produits du bois, et dans la Figure 1-15 pour ce qui est des pâtes et papiers. La croissance annuelle de la valeur des livraisons de bois d'oeuvre devrait être assez lente, aux environs de 0,5 % par année, comparativement à une moyenne de 1,7 % annuellement pour le secteur des pâtes et papiers et très forte, soit une croissance d'environ 3,2 % par année, pour les panneaux de particules de moyenne densité, les produits laminés, etc.

Figure 1-14
Perspectives de croissance du Canada: sommaire du secteur des produits du bois

	Volume de la production (en millions de m^3)			
	1985	2010	Croissance additionnelle	Pourcentage par année
Bois d'oeuvre	53,9	61,0	7,1	0,5
Panneaux:				
Contreplaqués	2,0	2,2	0,2	0,5
Panneaux reconstitués	2,5	5,6	3,1	3,2

Source: Tomes II et IV

Généralement, les prix du bois d'oeuvre de base devraient demeurer statiques et même diminuer en termes réels; cependant, un revirement vers les produits spéciaux, par exemple, les produits structuraux, aideront à équilibrer cette piètre performance des prix. En outre, des gains additionnels sur le plan de la productivité devraient être réalisés, au fur et à mesure que l'industrie découvrira des méthodes plus efficaces pour transformer le bois d'oeuvre et en tirer toute la valeur possible. Le Tome IV fournit d'autres détails concernant ces projections.

Dans le secteur des pâtes et papiers, les papiers d'impression et d'écriture devraient connaître le plus fort pourcentage de croissance (Figure 1-15). Au début, les catégories de produits basés sur la pâte mécanique comme, par exemple, les papiers d'édition couchés et non couchés, devraient atteindre le niveau le plus élevé , alors que le Canada jouera sur ses avantages concurrentiels sur le plan des coûts énergétiques et que les petites installations non économiques de papier journal seront converties (voir Tome III). Néanmoins, ce sont les catégories de papier à base de pâte chimique qui devraient connaître le plus fort taux de croissance, à la suite d'une intégration en aval d'un volume croissant de la capacité maintenant marginale de pâte commerciale kraft, et de son expansion orientée vers le marché américain. Comme nous en faisons état ailleurs, les bois de feuillus joueront un rôle de plus en plus important dans ce processus.

Au Canada, la capacité de production de papier journal devrait aussi augmenter puisque plus d'usines et de machines à papier rejoignent les rangs de l'élite ou des superusines (voir Chapitre 2.0) et que la capacité marginale en est éliminée. Les cartons doublures, plus particulièrement les nouveaux cartons blanchis, y compris ceux à surface blanche et d'autres catégories similaires orientées vers des marchés d'emballage supérieurs, devraient aussi se développer (voir Tome III).

Le secteur des papiers mousseline devrait aussi continuer à grandir, en réponse à une demande domestique, utilisant de plus en plus la pâte mécanique blanchie au lieu de la pâte kraft.

Certaines catégories de cartons pour boîtes ne connaîtront qu'une modeste croissence; cependant, le domaine du carton ondulé devrait vraisemblablement avoir des difficultés puisque les usines américaines de carton pour boîtes commencent à dominer le marché canadien en ce qui concerne ce type de contenant. Les papiers kraft non blanchis, eux, devraient décliner en importance.

Pour ce qui est des pâtes commerciales et autres pâtes affiliées, le volume de vraie pâte commerciale kraft de résineux produit au Canada devrait, lui aussi, décliner. Dans cette catégorie, on verra l'émergence de toutes nouvelles installations de production, mais elles ne compenseront pas pour les pertes en volume attribuées aux conversions et aux intégrations d'usines de papiers et cartons.

Cependant, les pâtes commerciales kraft blanchies de feuillus verront leur importance augmenter et une forte croissance est prévue pour ces produits. Les pâtes mécaniques, particulièrement les pâtes mécaniques blanchies comme, par exemple, les PCTM de feuillus et de résineux, devraient augmenter substantiellement en volume. Il en va de même de leur impact total sur la fabrication du papier en Amérique du Nord.

Figure 1-15

Perspectives de croissance du Canada: sommaire du secteur des pâtes et papiers Volume de la production

(en millions de tonnes)

	1987	1995	2010	1987-2010 Croissance additionnelle	
				Volume	Pourcentage par année
Papier journal	9,0	10,3	12,9	3,9	1,58
D'impression et d'écriture					
avec pâte mécanique	2,0	3,5	5,2	3,3	4,24
sans pâte mécanique	0,9	1,6	2,4	1,5	4,36
Carton doublure	1,2	1,6	1,7	0,5	1,50
Papiers kraft	0,5	0,4	0,4	(0,1)	(0,97)
Carton ondulé	0,7	0,7	0,7	0,0	0,00
Carton pour boîtes	0,5	0,5	0,6	0,1	0,80
Papier mousseline	0,5	0,6	0,7	0,2	1,47
Autres	0,8	0,8	0,8	0,0	0,00
Total des papiers et cartons	16,1	20,0	25,4	9,3	2,00
Pâte commerciale et affiliée					
Kraft blanchie de résineux	7,3	6,3	5,8	(1,5)	(1,00)
Kraft blanchie de feuillus	1,1	2,1	2,8	1,7	4,15
Mécanique	0,6	1,9	2,9	2,3	7,09
Total	9,1	10,3	11,5	2,4	1,02
Total des pâtes, papiers et cartons	25,1	30,3	36,9	11,8	1,69

Source: Tomes II et III

NOTA: Les données concernant les volumes mentionnés par le sommaire sont arrondies. Les totaux sont représentatifs, mais non nécessairement exacts.

La Figure 1-16 résume les perspectives de croissance sur le plan régional. Les détails pour chaque catégorie se retrouvent dans le chapitre 3.0. Aujourd'hui, le Québec vient au premier rang des régions canadiennes pour la valeur de livraisons de ses produits forestiers où dominent les pâtes et papiers. La deuxième place revient à la Colombie-Britannique beaucoup plus engagée vers les produits du bois. Suivent l'Ontario, les provinces de l'Atlantique et l'Alberta.

Nos projections veulent que, combinées à la perte initiale de capacité de production de papier journal due à la mise hors-service des machines désuètes entre 1987 et 1995, les contraintes de l'approvisionnement en matières premières nuieront sévèrement à la croissance de la valeur totale des livraisons du Québec pour cette période. Néanmoins, comme nous le mentionnons ici et le répétons tout au long de notre étude, la rationalisation des installations de papier journal et de certaines installations de pâte commerciale au coût de production élevé du Québec est le précurseur essentiel d'une expansion subséquente plus rapide dans les catégories de papiers et de cartons à plus grande valeur ajoutée.

Nos projections détaillées (voir Tome III) montrent que les perspectives d'expansion de la C.-B. sont comparativement bonnes, même si elles demeurent moins orientées vers les catégories de plus grande valeur. Vers le milieu des années 1990, nous croyons que la valeur totale des livraisons de produits forestiers de la C.-B. dépassera celle du Québec. La majeure partie de cette croissance sera due à l'expansion des catégories de papier journal et de publication sur la Côte, avec une amélioration de l'expansion de ces catégories dans l'Intérieur dans la période suivante, de 1995 à 2010. La capacité de production de pâte commerciale et de pâte affiliée devrait diminuer sur la Côte alors que la plus grande partie de la capacité marginale de pâte dans cette région sera intégrée et convertie. La capacité de production de pâte commerciale de l'Intérieur devrait connaître une forte expansion, spécialement avant 1995, suivie d'une croissance beaucoup plus lente, alors que les prix du bois augmenteront.

Pour l'Ontario, nos projections présument que le Québec connaîtra toujours des difficultés d'approvisionnement en fibres et que la capacité de production des papiers pour publication et d'impression s'établiront en Ontario plutôt qu'au Québec. De plus, nous croyons que le climat d'investissement ontarien favorise cette évolution et que les surplus de fibres apparents en Ontario, particulièrement en feuillus, sont véritables. A cet égard, les perspectives pour l'Ontario et le Québec dépendent fortement de la situation dans les autres provinces. Nous prévoyons une croissance extrêmement forte dans le secteur du papier de pâte chimique au Québec, ainsi qu'une croissance significative dans celui des papiers d'impression à base de pâte mécanique.

En outre, l'Ontario est bien placée pour moderniser une portion substantielle de sa capacité de production de papier journal actuellement non rentable. La capacité de production de pâte mécanique commerciale devrait augmenter rapidement à court et à moyen terme, mais s'intégrera assez rapidement par la suite à la fabrication de papiers et de cartons. Il en est de même pour la pâte chimique de feuillus. Cependant, nous prévoyons une diminution des expéditions de pâte kraft sèche de résineux.

Les provinces de l'Atlantique devraient connaître une croissance raisonnable dans le domaine du papier journal, avec des machines à la fine pointe de la technologie, et une expansion des papiers à base de pâtes mécaniques et chimiques.

À long terme, il existe des perspectives intéressantes d'expansion pour les pâtes kraft commerciales et affiliées. Là où existent des peuplements mixtes de feuillus et de résineux de bonne qualité et sous-utilisés, le coût moyen est relativement élevé, quoiqu'il y ait certaines régions offrant des coûts faibles.

Les Prairies devraient continuer sur leur récente lancée d'accroissement de capacité. Les programmes dynamiques de l'Alberta visant le développement d'une base solide pour l'industrie du papier fondée, à court terme, sur une rapide expansion de la production de pâte, devraient plus que doubler la valeur des livraisons de cette région au cours de la période 1987-1995. Une partie de cette capacité de production a été, on le sait, annoncée ou est en chantier.

Nous prévoyons que l'expansion rapide de la capacité en pâte de l'Alberta sera en partie dirigée vers la production de papier, entre 1995 et 2010; cependant, la pâte commerciale demeurera l'épine dorsale du secteur des pâtes et papiers de cette province pour de nombreuses années encore.

Figure 1-16
Perspectives de la croissance régionale dans le secteur des pâtes et papiers
(en milliards de $ CAN de 1987)

En résumé, les futurs moteurs de croissance du Canada font preuve d'un potentiel sain et bien équilibré, d'une province à l'autre. L'Ontario et le Québec ont d'excellentes opportunités commerciales pour une expansion des secteurs du papier et du carton de plus grande valeur destinés aux marchés américains. Les deux provinces doivent faire face à certaines contraintes. L'Ontario en rapport avec l'incertitude qui plane sur ses approvisionnements en fibres et ses problèmes d'environnement. Le Québec en rapport avec ses contraintes actuelles en matières premières. Les provinces de l'Atlantique jouissent d'un certain nombre d'opportunités de croissance, particulièrement dans la modernisation et l'intégration, quoique l'on prévoit une expansion modeste à cause des contraintes d'approvisionnement en fibres. Les Prairies sont bien placées par rapport aux marchés américains de pâte, du papier et des produits du bois. La Côte de la C.-B. jouit de perspectives commerciales favorables, mais elle devra amorçer un virage vers une plus grande proportion de produits de plus grande valeur ajoutée. L'Intérieur de la C.-B a aussi de bonnes perspectives, mais doit d'abord procéder à la rationalisation de son secteur du bois d'oeuvre de résineux pour répondre à la tendance dominate des économies à utiliser des produits autres que ceux du bois.

Pour l'Ouest canadien, le virage vers une plus grande dépendance du secteur des pâtes et papiers se poursuivra. En outre, les promesses des marchés de la ceinture du Pacifique devraient se réaliser plus rapidement que celles des États-Unis. La forte poussée d'expansion connue dans l'Est du Canada favorisera cependant la fabrication du papier et l'intégration en aval.

Sans aucun doute, le Canada est-il en bonne position pour tirer profit des opportunités de croissance offertes dans le cadre du commerce mondial des produits forestiers. Plusieurs changements structuraux en cours dans l'industrie mondiale le favorisent. Certains désavantages possibles pour les produits ou pour certains procédés de fabrication traditionnels peuvent être compensés par le développement de technologies de transformation différentes et de nouvelles ressources administratives ainsi que par la présence d'un plus grand esprit d'entreprise. Les relations entre les provinces, gestionnaires d'une grande partie des terres boisées commerciales au Canada, et les sociétés privées d'exploitation, seront de toute première importance.

Les produits forestiers forment un secteur industriel en croissance. C'est aussi un secteur en transformation. Le Canada est bien placé pour répondre à ces changements et saisir les opportunités d'expansion qui s'offriront. Il possède en effet des ressources forestières parmi les meilleures du monde. Celles-ci sont situées à proximité d'un des plus grands et des plus vigoureux marché d'importation, les États-Unis. D'après notre analyse du marché, nous pouvons conclure avec confiance que l'avenir ne sera pas limité faute d'opportunités sur les marchés. Nous ne croyons pas non plus que le principal obstacle à la croissance résidera dans le manque de ressources physiques.

Au cours du 21e siècle, le secteur forestier canadien ne jouira définitivement plus de la position unique qu'il détenait autrefois dans le commerce mondial. Le temps où le Canada était l'un des rares grands fournisseurs est passé. Il est aussi passé le temps où un pays comme le Canada pouvait se contenter de tenir le rôle passif de fournisseur, assuré que sa compétitivité ne dépendait que de sa production et de ses bas coûts unitaires.

La concurrence de plus en plus vive qui prévaudra, ainsi que la spécialisation régionale entraînée par un commerce international libéralisé, sont des facteurs qui favorisent positivement le Canada, vu ses ressources et sa capacité manufacturière. Ces facteurs renforceront plusieurs des politiques canadiennes très progressistes sur le plan du développement des ressources. Ils soutiendront l'élan vers l'intégration en aval et les produits de plus grande valeur ajoutée. Et ce qui est plus important encore, ils permettront au secteur manufacturier des produits forestiers de capitaliser sur ses avantages concurrentiels et d'exploiter pleinement les technologies de transformation et de production dans lesquelles le Canada peut faire preuve d'excellence.

Même si l'avenir n'est pas limité par un manque d'opportunités, il faudra, pour les saisir, des politiques bien plus éclairées et une plus grande coordination entre les divers segments de l'industrie. L'objectif sera le partage de la même vision dans la poursuite de stratégies visant à atteindre une croissance saine et équilibrée dans le secteur canadien de l'industrie forestière.

La ressource clé de demain sera une gestion efficace et innovatrice, à la fois dans le secteur public et dans le secteur privé. Nous concluons que, dans le secteur forestier, tous les participants doivent se rallier au mouvement actuel de gestion qui est passé d'une vocation principale de production à une vocation prédominante de commercialisation.

1.6 SURVOL DE L'ANALYSE DU TOME I

Cette section présente au lecteur une vue générale de la suite du Tome I. Essentiellement, le Tome I rassemble les différentes analyses de produits et de marchés et présente les implications stratégiques qui découlent des Tomes II à VI. Il est en fait une évaluation détaillée de la situation de l'industrie forestière du Canada ainsi que des perspectives d'avenir. Il a été conçu pour servir de base aux discussions et à l'analyse des politiques.

Partant des principales conclusions que nous venons de tirer, le chapitre 2.0 évalue en détail la question "Sommes-nous bien placés face à l'avenir?" Nous commençons par faire le portrait des perspectives sur l'offre et la demande mondiales que nous tirons du Tome II de notre étude. Nous jetons ensuite un coup d'oeil sur la capacité concurrentielle canadienne d'ici 2010, à partir des analyses présentées dans les Tomes II, III et IV. Un bref résumé des perspectives, par catégorie de produits, s'y retrouve. De plus, nous évaluons également les facteurs de second plan qui devraient fournir les conditions nécessaires à la mise place des futurs moteurs de croissance à l'orée du 21e siècle.

Le chapitre 3.0 révise les perspectives qui s'offrent aux principales régions canadiennes. L'analyse s'attarde à quelques-uns des changements structuraux qui ont eu lieu et examine les possibilités d'expansion de la capacité manufacturière et des nouveaux investissements, selon les principales catégories de produits.

Finalement, le chapitre 4.0 rassemble les différents fils de la trame de nos analyses, et, d'un point de vue national, discute des principaux problèmes et des options relatifs au développement du secteur, au cours des vingt prochaines années et au-delà. Ces problèmes se regroupent sous quatre différents thèmes:

1. l'investissement;
2. la technologie;
3. les marchés et le commerce;
4. les ressources.

Un bref résumé de ces problèmes est présenté un peu plus loin. Cependant, le lecteur devrait aussi se reporter au chapitre 4.0, pour lire une évaluation plus complète des divers problèmes et options.

L'investissement

L'ampleur et le type des investissements réalisés dans l'industrie forestière seront des facteurs cruciaux de sa performance future. La nature même du secteur, qui exige en général beaucoup de capitaux, place des exigences élevées sur les cash flows qu'il peut générer. En outre, les gains sont extrêmement cycliques, puisque la production canadienne est caractérisée principalement par une gamme de produits de base à faible valeur ajoutée et à grand volume de production.

Aujourd'hui, les dépenses en immobilisations se font à un rythme effréné. Cette situation reflète (a) des marchés forts et des prix favorables (b) ainsi qu'un nombre significatif d'améliorations structurelles et une compétitivité améliorée. Moins significatif en termes de dollars absolus, le virage de l'industrie vers une gamme de produits à plus grande valeur ajoutée est un troisième facteur évident.

En ce qui a trait aux problèmes d'investissement mentionnés au chapitre 3.0, nous présentons des prévisions concernant les exigences futures en dépenses d'immobilisations, prévisions fondées sur l'hypothèse que le Canada réalisera son plein potentiel de croissance, tel que cette étude l'a déterminé. Nous discutons des problèmes liés aux investissements, comme les niveaux historiques de rentabilité et les tendances passées des dépenses en immobilisations. Nous concluons que l'ampleur des dépenses en immobilisations requises à l'avenir dépassera de beaucoup les niveaux précédents.

Nous reconnaissons que l'industrie a fait de grands pas sur le plan des dépenses en immobilisations, à la fois en termes de quantité, c'est-à-dire qu'elles ont atteint de hauts niveaux, et en terme de qualité, en ce sens que l'accent a été mis davantage sur les procédés de transformation et les produits dans lesquels les avantages concurrentiels du Canada peuvent être maximisés. En outre, nous soulignons que le secteur connaît déjà un vigoureux élan qui, quels que soient les efforts additionnels pour maximiser sa croisssance future, le servira définitivement dans l'avenir.

En d'autres mots, laissée à elle-même, l'industrie forestière canadienne réalisera éventuellement plusieurs de ses possibilités de croissance à cause de l'excellente qualité de ses matières premières, de ses capacités de transformation, de la compétitivité de ses ressources et de sa position dans le commerce mondial. Nous en venons aussi à la conclusion qu'elle pourrait atteindre des niveaux de croissance soutenue bien au-delà de nos prévisions conservatrices. Cela irait de pair avec les objectifs des régions, ainsi qu'avec les conditions favorables sur les plans de l'environnement et des ressources.

Néanmoins, un certain nombre de facteurs suggèrent que l'un ou l'autre de ces scénarios de croissance seront difficiles à réaliser étant donné les conditions et les politiques actuelles. Un mouvement significatif vers des produits à plus grande valeur ajoutée requerra d'importantes injections additionnelles de capitaux. Dans le passé, le climat d'investissement au Canada n'a pas toujours été propice à l'engagement de capitaux de l'ampleur et du type nécessaires pour effectuer ce changement. Nous exprimons ici notre inquiétude de voir le secteur demeurer emprisonné dans une production de base à faible valeur ajoutée. Cette situation implique une dépendance continuelle envers un dollar canadien relativement faible pour maintenir la compétitivité, au lieu de voir l'industrie améliorer sa position concurrentielle en mettant le cap sur les gains de productivité.

L'élément clé ici est la qualité du climat d'investissement qui prévaudra à l'avenir. Notre analyse des tendances des coûts suggère que la position canadienne au chapitre des coûts n'est globalement pas aussi favorable qu'elle l'était il y a quelques années encore. Des intervenants nouveaux et très compétitifs émergent dans le commerce mondial des produits forestiers. En outre, dans plusieurs régions canadiennes, les coûts des matières premières connaissent une tendance à la hausse.

Notre analyse des récentes dépenses en immobilisations révèle certaines conclusions inquiétantes.

Même si les dépenses en immobilisations dans l'industrie atteignent maintenant des niveaux records, une partie significative des récents investissements est due à des facteurs dits spéciaux. Ces derniers proviennent situations où un investissement a été effectué dans des installations toutes nouvelles ou rénovées, mais sous l'impulsion soit d'un changement de propriétaire, les actifs ayant été achetés à prix d'aubaine, soit de mesures financières incitatives, soit de l'entrée de nouveaux intervenants dans l'industrie ou soit encore à cause de l'éloignement de certains intervenants des rôles traditionnels. Bien sûr, l'industrie elle-même, s'appuyant sur des cash flows sains, a fait de nouveaux investissements de taille. Mais ceci a seulement eu lieu dans quelques secteurs spécifiques, le papier journal par exemple, et n'a pas été très visible, à quelques exceptions près, dans les catégories de produits à plus grande valeur ajoutée. Nous en discutons encore davantage dans le chapitre 4.0, Problèmes et options.

Cette conclusion implique que:

1. Même si la restructuration désirée de l'industrie forestière canadienne a actuellement lieu et même si les dépenses en immobilisations sont très élevées, les raisons principales en sont ces facteurs spéciaux. Sans eux, on peut douter que la restructuration et les dépenses en immobilisations d'aujourd'hui seraient aussi vigoureuses.

2. Alors que les types de changement soulignés ci-dessus sont caractéristiques d'un secteur en restructuration, il reste que, dans plusieurs cas, ces changements ont requis l'assistance d'un financement public.

3. Dans son ensemble, purement fondé sur une économie conventionnelle, le climat d'investissement dans l'industrie forestière canadienne n'a pas été assez favorable pour générer le niveau d'investissements requis par la restructuration et la modernisation des installations pour une production à plus grande valeur ajoutée.

Ceci suggère que les gouvernements fédéral et provinciaux devront réviser leurs politiques et chercher à créer un climat favorable à une hausse des investissements par le secteur privé. Certaines options sont discutées au chapitre 4.0.

Les problèmes technologiques

La gamme traditionnelle des produits de l'industrie canadienne a été élaborée dans le cadre d'une technologie produisant des catégories d'assez faible valeur ajoutée. Il y eût un temps où cela était approprié, étant donné l'état des ressources du Canada et sa situation commerciale. Cela était aussi approprié au niveau des économies régionales et du développement des ressources au Canada, ainsi qu'au stade de développement de l'industrie dans le monde. De plus en plus, la gamme des produits canadiens s'est élargie pour englober de meilleurs produits, en réponse à une économie changeante (le Canada, par exemple, n'est plus une région où le bois est bon marché), à des améliorations technologiques et au développement rapide du commerce mondial des produits forestiers.

Les bases économiques de l'industrie forestière canadienne ont été et continueront d'être basées sur son rôle de fournisseur de grands volumes sur les marchés internationaux. Ceci implique un besoin continuel de maintenir des installations de production répondant aux normes mondiales, importantes, efficaces, à la fine pointe et à bas coûts. Nous parlons bien sûr du rôle de fournisseur de produits dits de base, fréquemment associé à l'industrie forestière canadienne.

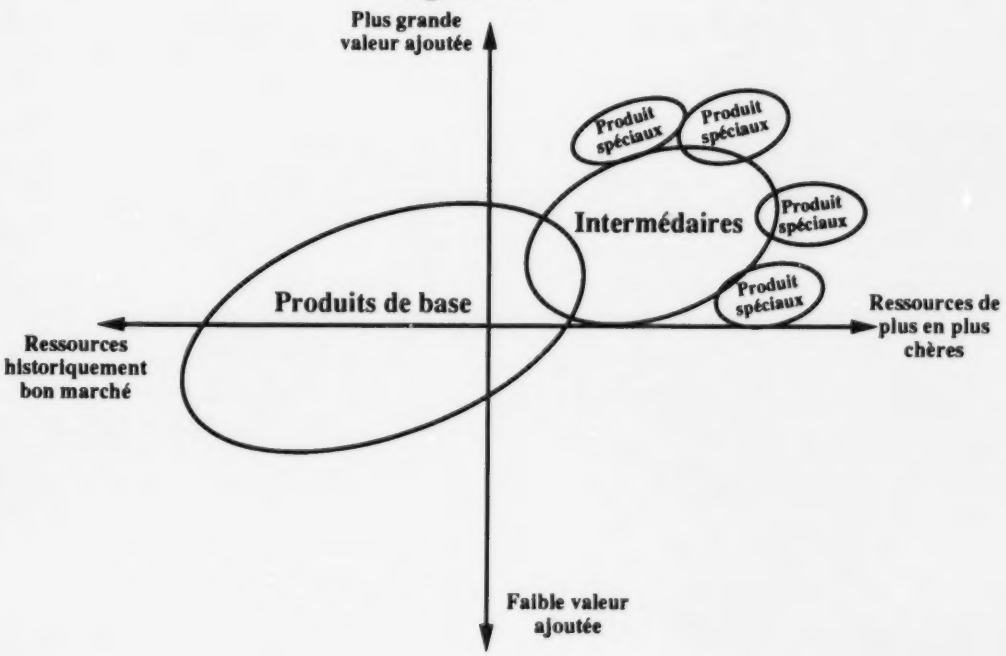
Aujourd'hui, l'étiquette "produit de base" est moins appropriée. La technologie a évolué. Ainsi, le papier journal ne peut plus être considéré comme une catégorie homogène. De plus en plus, la production des usines d'élite et des superusines (voir le chapitre 2.0) est d'une grande qualité et diversifiée. Comme les spécifications et les exigences en qualité augmentent, un moins grand nombre de ces catégories à prix plus élevés sont vendues strictement sur la base du prix.

Néanmoins, nous soulignons dans cette étude que l'industrie canadienne a traditionnellement mis l'accent sur la recherche et le développement de procédés de transformation et a voué très peu d'attention à l'innovation au niveau des produits et à une commercialisation dynamique.

Le Canada ne peut plus se permettre de négliger la recherche et le développement orientés vers les produits. Nous faisons remarquer qu'une grande partie des initiatives dans le domaine du développement de nouveaux produits (a) est venue de l'extérieur du cadre de l'industrie forestière elle-même (b) et qu'au lieu des grandes sociétés canadiennes intégrées, ce sont des sociétés nouvelles et plus petites qui ont été les plus actives et les plus influentes dans l'amélioration de la gamme des produits.

Une grande partie de l'industrie s'est traditionnellement emprisonnée dans des produits de base à valeur relativement faible et s'est reposée sur des ressources à faible coût (voir la portion inférieure gauche de la Figure 1-17).

Figure 1-17



La thèse que nous présentons est que l'industrie manufacturière du Canada doit tenir un rôle beaucoup plus dynamique en tant que leader international sur le plan des technologies des produits et des procédés de transformation pour lesquels le Canada jouit d'avantages uniques et d'une position possiblement très compétitive. Nous précisons cependant que le Canada n'a pas l'avantage de jouir d'un effet multiplicateur significatif au sein de son économie pour supporter l'adoption de nouvelles technologies par les sociétés manufacturières. Les coûts sont importants et les risques élevés. Les implications de cette politique sont discutées dans le chapitre 4.0.

Essentiellement, la direction de la politique est résumée dans la Figure 1-18. Pour réaliser les opportunités de croissance identifiées, le climat d'investissement doit faciliter l'innovation. Ainsi donc, l'objectif serait d'assurer que les sociétés du secteur des produits forestiers du Canada jouent un plus grand rôle dans les produits spéciaux et intermédiaires, tout en retenant les avantages économiques d'une production à grande échelle et à faible coût unitaire pour l'ensemble de leurs produits.

Figure 1-18

- Expansion des produits spéciaux vers les produits intermédaires, en mettant l'accent sur la recherche et le développement des produits.
- Expansion des produits intermédaires vers les produits finis, en mettant l'accent sur la recherche et le développement des produits et des procédés.
- Continuer à chercher des modes de production meilleurs et moins chers.

Les problèmes du marché et du commerce

Les changements au sein des bases économiques de l'industrie forestière canadienne auxquels nous référons souvent dans ce tome, ont plusieurs causes. Nous avons déjà mentionné l'expansion de l'offre globale, l'augmentation des coûts des ressources au Canada et le développement de nouveaux produits concurrentiels qui mettent au défi la gamme traditionnelle de produits canadiens. Un autre facteur important est la tendance générale vers une libéralisation du commerce dans le monde, tendance partiellement équilibrée dans certaines régions consommatrices par l'émergence de puissances commerciales solides comme la Communauté économique européenne (CEE).

Une autre des conclusions importantes de cette étude veut qu'il soit dans l'intérêt national que le Canada ait un accès libre et sans entrave à tous les marchés du monde, s'il veut maximiser son plein potentiel et ses avantages concurrentiels dans le domaine des exportations de produits forestiers. L'accès aux marchés mondiaux est essentiel, vu les grands volumes canadiens de produits de base, de même que de produits intermédiaires et spéciaux. Nous en sommes cependant aussi venus à la conclusion qu'il existe un certain nombre de contraintes imposées par les marchés et le commerce et qui peuvent limiter le plein potentiel de développement du secteur. De prime importance parmi ces contraintes sont les barrières tarifaires et non-tarifaires existantes dans plusieurs marchés d'exportations actuels et potentiels comme, par exemple, le Japon quant au bois d'oeuvre S-P-F et la CEE quant au papier journal.

Nonobstant les perspectives d'un meilleur accès au marché des États-Unis résultant de l'entente canado-américaine sur le libre-échange, il existe des contraintes à l'augmentation de la part canadienne de ce marché. Ces contraintes sont plus subtiles que ne le sont les barrières commerciales. Elles se rapportent aux efforts du Canada lui-même, ou, dans plusieurs cas, au manque d'efforts faits sur le plan d'une commercialisation dynamique. Comparativement à de nombreux compétiteurs, le réseau de commercialisation du Canada, utilisant les voies commerciales officielles, peut grandement s'améliorer. Dans le chapitre 4.0, nous discutons certains problèmes de politiques. Nous concluons en particulier que l'ampleur des perspectives d'exportation nécessite que les programmes d'aide soient radicalement revus et corrigés.

Le problème des approvisionnements

Nous avons essayé de placer la situation des approvisionnements canadiens en fibres dans un contexte approprié à la planification d'une stratégie à long terme. Dans le Tome V, nous concluons qu'il existe véritablement certaines contraintes régionales sur le plan de la matière première. Dans quelques cas isolés, ces contraintes atteignent un point critique. Néanmoins, pour ce qui est de l'ensemble du Canada, nous croyons que les analystes de l'industrie ont tort de continuer à transmettre le message que "le Canada va bientôt manquer de bois".

Nous soulignons, par exemple, que les changements dans les technologies de fabrication offrent de vastes possibilités pour surmonter ces contraintes apparentes. L'économie de production en sera modifiée dans certains cas, et dans d'autres, de gros apports de capitaux fixes seront nécessaires, mais nous croyons fermement que la majorité de ces initiatives de l'industrie sont justifiées par la croissance de la demande.

Nous tirons une leçon du passé lorsque nous soulignons que certaines autres régions, tels les pays nordiques ayant fait face à des problèmes similaires, ont en effet réussi à surmonter nombre des contraintes qu'ils subissaient. L'accent, ici, doit porter sur le mot "gestion". Nous concluons que, de plus en plus, c'est aussi la réponse technologique qui offrira la solution au Canada.

L'argument qui veut que "le Canada va manquer de bois" a été utilisé de manière simpliste pour justifier des niveaux plus élevés de reboisement et une meilleure gestion des forêts. En eux-mêmes, ce sont des objectifs valables. Néanmoins, on ne peut plus se permettre de les justifier en disant qu'à moins que ces programmes intensifs de reboisement et de gestion ne soient mis en place, le secteur manufacturier ne sera pas capable de saisir les opportunités à venir. Les deux problèmes ne sont pas inséparables. S'ils l'étaient, le climat d'investissement au Canada et l'attitude des sociétés face aux nouveaux investissements à effectuer dans le secteur en seraient très sérieusement affectés.

Enfin, nous soulignons qu'en tant que gestionnaires de la plus grande partie des terres boisées commerciales du Canada, les provinces ont un rôle important et auront de plus en plus d'influence dans la détermination de la forme et de la direction de la croissance future du secteur. Nous saluons les provinces pour leurs politiques progressistes en vue d'une meilleure utilisation. Toutefois, nous tenons à ajouter, en conclusion, qu'en vue de l'ampleur des opportunités offertes par les marchés d'exportations, les provinces doivent élargir la vision de leur potentiel. Plus spécifiquement, les politiques provinciales facilitant des investissements importants de la part du secteur privé qui utilise essentiellement les ressources des forêts domaniales, exigent un climat d'investissement sain et compétitif, notamment en vue des enjeux qui se dessinent dans le monde.

CHAPITRE 2.0
SOMMES-NOUS BIEN PLACÉS POUR FAIRE FACE À L'AVENIR?

2.1 PERSPECTIVES D'AVENIR SUR L'OFFRE ET LA DEMANDE MONDIALES

- 2.1.1 Méthode et hypothèses
- 2.1.2 Papiers et cartons
- 2.1.3 Pâte commerciale
- 2.1.4 Produits du bois

2.2 COMPÉTITIVITÉ DE L'INDUSTRIE CANADIENNE JUSQU'EN 2010

- 2.2.1 Méthode et hypothèses
- 2.2.2 Compétitivité des coûts fondamentaux
  - Fibres de résineux
  - Fibres de feuillus
  - Main-d'oeuvre
  - Énergie
  - Livraison
- 2.2.3 Facteurs déterminant la compétitivité dans son ensemble
- 2.2.4 Papier journal
- 2.2.5 Pâte commerciale
- 2.2.6 Bois d'oeuvre de résineux
- 2.2.7 Papier sans pâte mécanique
- 2.2.8 Autres papiers d'impression et d'écriture

2.3 FACTEURS DE SECOND PLAN

- 2.3.1 Qualité de la matière première
- 2.3.2 Énergie achetée
- 2.3.3 Entente de libre-échange entre le Canada et les États-Unis
- 2.3.4 Tendances technologiques

2.1 PERSPECTIVES D'AVENIR SUR L'OFFRE ET LA DEMANDE MONDIALES

2.1.1 Méthode et hypothèses

Au cours des dernières années, on a réalisé de nombreuses études et fait bien des projections sur les perspectives d'avenir de l'offre et la demande mondiales et régionales en produits forestiers. Elles nous ont fourni l'occasion de comparer différentes hypothèses et conclusions.

Nous avons passé en revue ces études et projections avec l'espoir qu'elles nous aideraient à élaborer un scénario plausible de développement de l'offre et de la demande au cours des dix ou vingt prochaines années. Un tel scénario tenant compte de la plupart des prévisions déjà faites offrirait de nombreux avantages. Nos attentes étaient mal fondées. Quoique ces études offrent toutes des données valables, les diverses prévisions ne sont pas, à notre avis, suffisamment exactes pour qu'on puisse les utiliser aux fins de la présente étude. Le Tome II explique en détail cette conclusion.

Nous avons néanmoins développé ce que nous espérons être un scénario plausible. Il est basé sur des données provenant de Woodbridge, Reed et Associés et englobe plusieurs des énoncés les plus remarquables tirés de travaux tels ceux de l'Organisation des Nations-Unies sur l'alimentation et l'agriculture/Chase et l'ETTS IV et du secteur privé comme "Resource Information Systems Inc." (RISI) pour ce qui est des projections mondiales et régionales sur l'offre et de la demande.

Au début de l'étude, nous avons cherché à nous assurer que les projections du scénario plausible de Woodbridge Reed et Associés présentées dans le Tome II seraient acceptables à l'industrie canadienne et offriraient une base aux analyses que nous avons ensuite effectuées (et qui se retrouvent dans les Tomes III, IV et V). Avec la collaboration du Service canadien des forêts, de sociétés de produits forestiers canadiennes et d'associations commerciales, nous avons invité les représentants de l'industrie à réviser nos projections. Nous voulions faire un tri préalable des projections, pour nous assurer que, même si certains organismes ou individus ne les endossaient pas totalement, elles demeuraient raisonnables et plausibles.

Nous avons employé une méthode usuelle pour le développement d'un ensemble de projections mondiales et régionales, dictées par la demande dans les principales catégories de produits forestiers. Nous procédons d'abord à l'examen détaillé des tendances de la consommation. Les Tomes II et IV donnent les détails relatifs à chaque catégorie pertinente au Canada. La méthode de triage préalable a été adoptée pour garantir le réalisme des hypothèses quant à l'impact des facteurs suivants: les changements technologiques s'appliquant aux produits et aux procédés de transformation, la croissance économique et les niveaux de consommation per capita ainsi que les taux de substitution entre les catégories concurrentes.

Nos perspectives sur l'offre tiennent aussi compte d'hypothèses sur les approvisionnements en fibres industrielles, de la composition des finis du papier, des tendances et restrictions commerciales, des barrières tarifaires et non tarifaires, de la logistique des transports et des taux de change. Elles se trouvent détaillées dans le Tome II.

Nous avons premièrement identifié certaines contraintes quant à la disponibilité des matières premières, particulièrement sur un plan régional. Bien que nos conclusions indiquent qu'il n'y ait aucune pénurie de ces matières à l'échelle mondiale, nous sous sommes fortement appuyés sur des données concernant les stocks existants et sur d'autres analyses connexes. Suivant les pratiques actuelles de gestion des forêts, il faut anticiper certaines contraintes. Elles font partie de nos analyses et sont discutées dans les chapitres 3.0 et 4.0.

Il est donc important de noter que les scénarios régionaux élaborés pour le Canada et leurs perspectives sur les marchés d'exportations impliquent des contraintes en matières premières, identifiées d'après les données sur les inventaires provinciaux disponibles au Canada. Ainsi, par exemple, en ce qui a trait à la demande mondiale, notre scénario identifie des opportunités d'expansion pour l'industrie du bois d'oeuvre de la côte de la C.-B., compte tenu de la position commerciale concurrentielle qu'elle maintiendra d'ici à 2010. On ne pourra probablement pas saisir ces opportunités à cause de la pénurie de quantités additionnelles de sciages de la qualité voulue.

L'offre en fibres répond clairement aux changements des prix, mais à divers degrés selon les régions. En outre, sur le plan des produits mentionnés ci-dessus, une plus grande utilisation des technologies d'aboutage pourrait conduire à l'emploi de matériaux telles les billes courtes qui ne sont habituellement pas utilisées. Nos hypothèses sur les prix des matières premières sont présentées dans le Tome V. Les divers niveaux de substitution technologique entre les produits et les procédés sont discutés selon les catégories, dans les Tomes III et IV.

La section 2.1 résume donc nos projections sur la demande mondiale et régionale en produits forestiers jusqu'à 2010. Il s'agit d'un scénario sans contraintes, réaliste du point de vue de la demande.

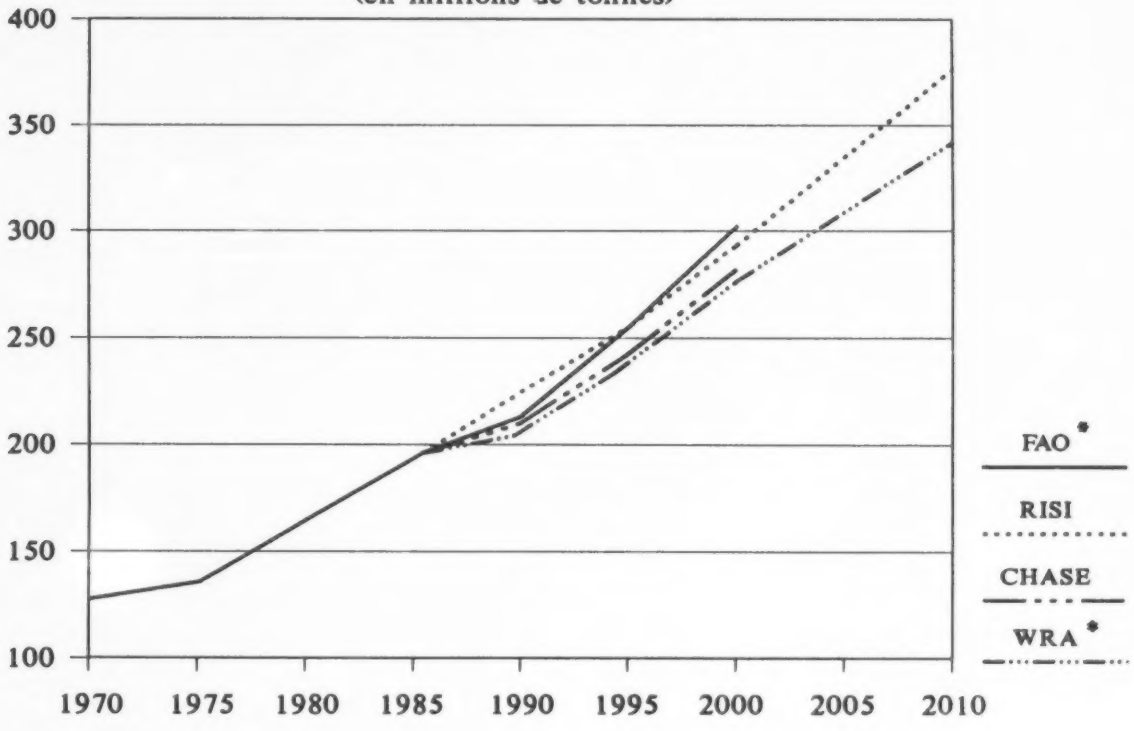
Dans la section 2.2, nous examinons les perspectives sur l'offre et la part du marché que le Canada détiendra. Là où ces contraintes s'avèrent pertinentes et "bien connues" aujourd'hui, nous en avons tenu compte. Les sections 2.3 et 2.4 évaluent le positionnement du Canada et son aptitude à répondre à la demande sur le plan de sa structure industrielle et de sa capacité manufacturière. Nous étudions également les facteurs de second plan qui contribueront à placer le Canada et ses diverses régions en bonne position pour réaliser son potentiel de développement, compte tenu des contraintes en matières premières traitées à la section 2.2. Ces facteurs comprennent les excellentes ressources d'énergie à coût comparativement bas du Canada, la grande qualité de la plupart de ses matières premières, les tendances technologiques qui favorisent notre pays et la récente initiative de libre-échange entre le Canada et les É.-U.

Finalement, nous devons faire remarquer qu'il y a de nombreux obstacles à la croissance potentielle du Canada autres que ceux reliés aux hypothèses de contraintes en matières premières. Ils sont faits d'une grande variété de facteurs comme, par exemple, l'existence d'un climat défavorable aux investissements dans une région ou dans une autre. C'est le sujet d'une analyse spéciale, chapitre 4.0. Leur implication pour les politiques d'investissement du gouvernement et de l'industrie dans le secteur forestier canadien est évidente.

2.1.2 Papiers et cartons

Le scénario élaboré indique que la demande mondiale en papiers et cartons devrait augmenter de presque 150 millions de tonnes entre 1985 et 2010 (Figure 2-1), avec un taux de croissance annuelle moyen de 2,3 %. Les détails de cette projection pour chaque groupe de produits se retrouvent dans le Tome III.

Figure 2-1
Consommation mondiale de papier et de carton
hier et demain
1970-2010
(en millions de tonnes)



Le Tableau 2-1 présente aussi un résumé des tendances à la consommation prévues pour chacune des principales régions.

* WRA: Woodbridge, Reed et Associés
* FAO: Organisation des Nations-Unies pour l'agriculture et l'alimentation

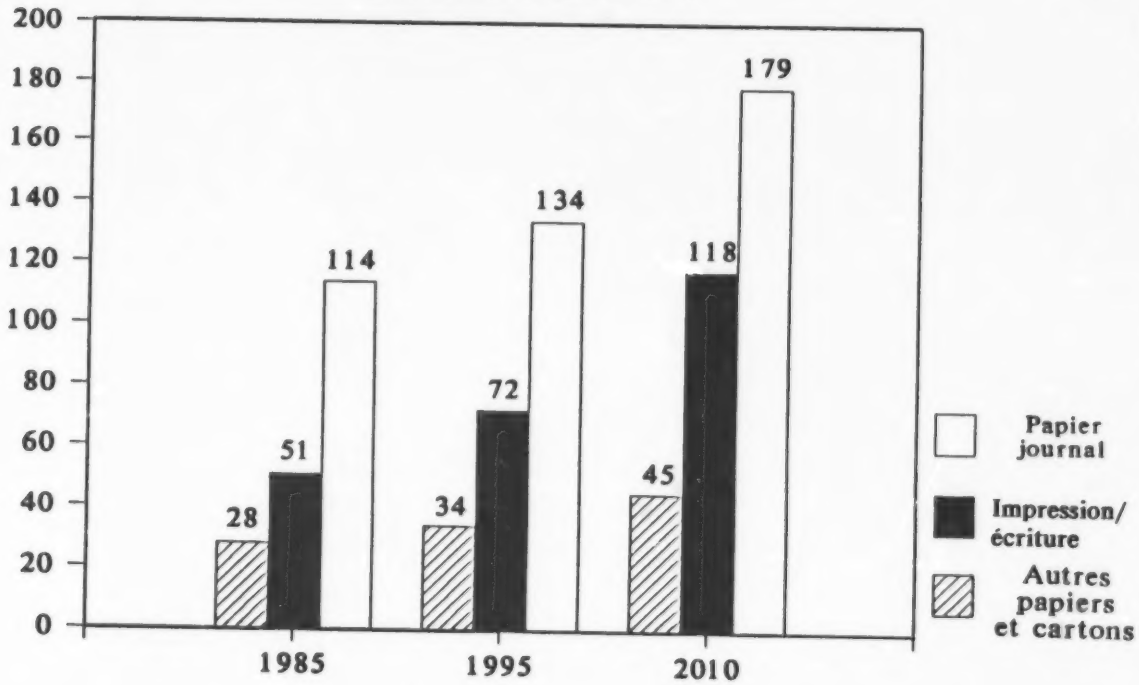
Tableau 2-1
Consommation apparente actuelle et projetée de papiers et cartons, par région
(en millions de tonnes)

				Changement du volume		Croissance annuelle (%)	
	1985	1995	2010	1985-1995	1995-2010	1985-1995	1995-2010
Amérique du Nord	**73,1**	**86,0**	**114,4**	**12,9**	**28,4**	**1,6**	**1,9**
Canada	5,2	6,0	6,9	0,8	2,2	1,4	,9
É.-U.	67,9	80,0	106,5	12,1	26,2	1,7	1,9
Europe de l'Ouest	**46,4**	**56,3**	**74,6**	**9,9**	**18,3**	**2,0**	**1,9**
Pays nordiques	3,7	4,7	6,2	1,0	1,5	2,4	1,9
Autres	42,7	51,6	68,4	8,9	16,8	1,9	1,9
Amérique Latine	**10,4**	**15,2**	**30,3**	**4,8**	**15,1**	**3,9**	**4,7**
Brésil	3,7	5,8	12,9	2,1	7,1	4,6	5,5
Chili	0,3	0,5	1,2	0,2	0,7	5,2	6,0
Autres	6,4	8,9	16,2	2,5	7,3	3,3	4,1
Asie-Pacifique	**30,8**	**41,4**	**61,8**	**10,6**	**20,4**	**3,0**	**2,9**
Japon	20,3	26,0	38,1	5,7	12,1	2,5	2,6
Océanie indust.	2,9	3,3	4,9	0,4	1,6	1,3	2,7
Autres	7,6	12,1	18,8	4,5	6,7	4,8	3,0
Afrique et Moyen-Orient	**4,7**	**5,6**	**7,6**	**0,9**	**2,0**	**1,7**	**2,1**
Économies planifiées	**27,2**	**35,5**	**53,3**	**8,3**	**17,8**	**2,7**	**2,7**
URSS	9,7	12,0	15,8	2,3	3,8	2,2	1,9
Europe de l'Est	5,9	7,3	9,6	1,4	2,3	2,2	1,8
Chine	11,4	15,9	27,3	4,5	11,4	3,4	3,7
Autres, en Asie	0,2	0,3	0,6	0,1	0,3	4,1	4,7
World mondial	**192,6**	**240,0**	**342,0**	**47,4**	**102,0**	**2,3**	**2,4**

Source: Woodbridge, Reed et Associés

Quoique le scénario anticipe une croissance moyenne de 2,3 % par année entre 1985 et 2010, on prévoit que le domaine du papier journal augmentera de 1,9 % alors que celui des papiers d'impression et d'écriture continuera au taux plus accéléré de 3,4 %. Les autres papiers et cartons devraient démontrer une croissance modeste de 1,8 %. Les détails de ces projections se retrouvent dans le Tome III.

Figure 2-2
Consommation mondiale de papier et de carton
par produit
de 1985 à 2010
(en millions de tonnes)



Source: Woodbridge, Reed et Associés

Tableau 2-2
Taux de croissance et de consommation mondiales des papiers et de cartons, par produit, de 1985 à 2010
(en millions de tonnes)

	1985	2010	Croissance annuelle (%)[1]
Papier journal	28,1	45,4	1,9
Papier d'impression et d'écriture	51,4	118	3,4
Autres papiers et cartons	113,1	178,6	1,8
Total	**192,6**	**342,4**	**2,3**

[1] moyenne annuelle composée
Source: Woodbridge, Reed et Associés

On doit remarquer que la majeure partie de l'augmentation de la consommation de papiers et de cartons aura lieu sur les "Trois Grands" marchés: l'Amérique du Nord, l'Europe de l'ouest et le Japon. Au total, ces régions devraient absorber une augmentation de plus de 87 millions de tonnes, soit 58 % de l'augmentation totale de la consommation entre 1985 et 2010. Jusqu'à 1995, ces trois régions ensemble devraient supporter plus de 60 % de l'augmentation totale prévue.

Même si les taux de croissance annuels sont plus élevés pour les marchés en voie de développement (par exemple, l'Amérique Latine) la dimension même de ces principaux marchés continuera à assurer leur domination jusqu'au 21e siècle. Ainsi, les États-Unis à eux seuls devraient alors compter pour plus du quart de l'augmentation totale de la consommation en papiers et en cartons.

Le nombre des nouveaux fournisseurs augmentera, de même que leur impact sur la répartition du marché mondial et le commerce, particulièrement d'ici 2010. Beaucoup d'entre eux seront installés là où ils pourront obtenir le bois de plantations à bon marché (Figure 2-3). L'aptitude qu'ont les nouveaux producteurs à fabriquer des produits à plus grande valeur ajoutée n'est limitée ni par les facteurs technologiques, ni par l'expertise. Néanmoins, il y aura des limites liées aux investissements, à la logistique et à l'accès des marchés, qui tendront à pousser les nouveaux fournisseurs vers la production de base à bas prix de papiers, de cartons et de pâtes commerciales.

Figure 2-3
Perspective mondiale d'ici l'an 2010

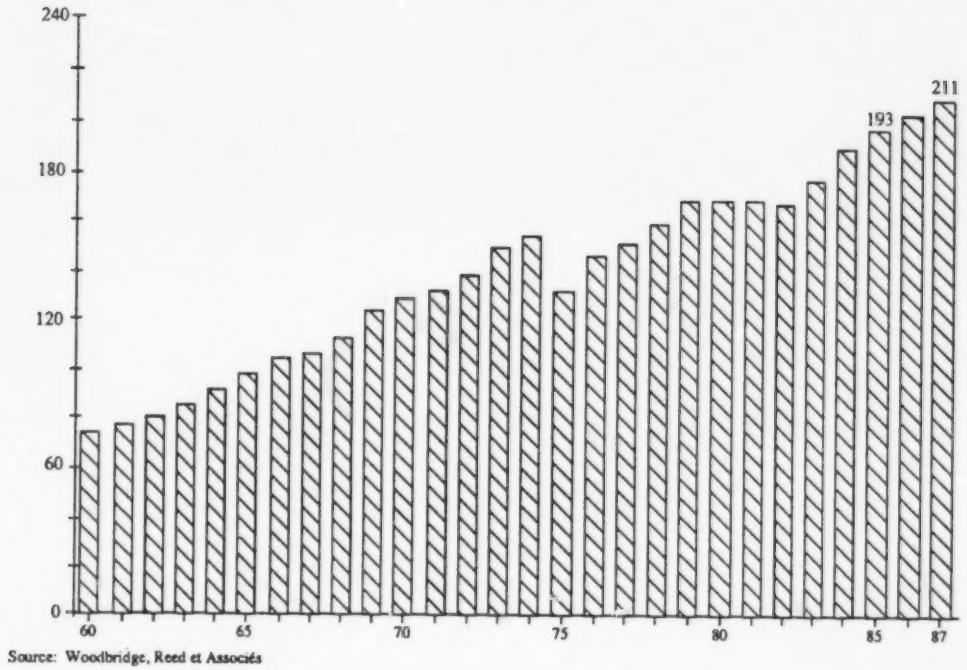
- La majeure partie de l'augmentation de la consommation en papiers et cartons prendra place dans les "Trois Grands" marchés:

Amérique du Nord	41,3	
Europe de l'Ouest	28,2	
Japon	17,8	
	87,3	
Total mondial	149,4	millions de tonnes (1985-2010)

- Mais le nombre de nouveaux fournisseurs augmentera.
- Beaucoup exploiteront des plantations de bois bon marché.
- Produisant des produits de base à valeur moindre.

Quoique, selon les prévisions de Woodbridge et Associés, l'augmentation projetée de la consommation mondiale puisse sembler très grande, elle est inférieure à beaucoup d'autres projections pour la même période. Nous croyons qu'il s'agit d'une prédiction conservatrice et nous avons ainsi procédé afin d'offrir un tableau non exagéré et plausible de la perspective du marché. Comme le montre la Figure 2-4, la production mondiale de papiers et de cartons a été remarquablement stable au cours des récentes décennies. Les niveaux annuels de consommation ont varié davantage, mais leur moyenne reflète les données de production illustrées. Le fort impact de la récession mondiale de 1975-1977 y est clairement visible et il en est de même de celui de la récession du début des années 1980.

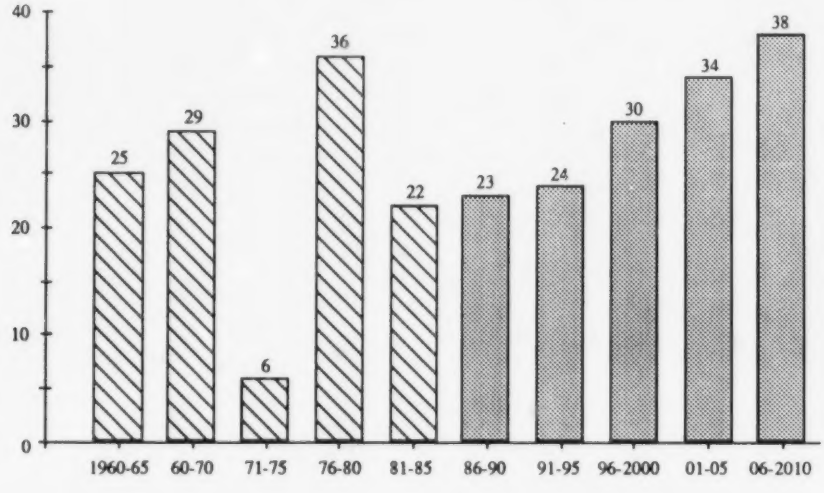
Figure 2-4
Production mondiale de papiers et de cartons remarquablement stable
(en millions de tonnes)



Source: Woodbridge, Reed et Associés

Nos projections devraient bien dépeindre les tendances à plus long terme. L'histoire récente a démontré que les cycles de la demande en papiers et cartons ont pour caractéristique de varier fortement d'année en année. Mais au bout d'un certain temps, ils semblent obéir à une tendance générale. Dans la Figure 2-5, nous mettons en parallèle nos projections jusqu'en 2010 avec les chiffres réels des dernières années. Ces chiffres montrent les accroissements quinquennaux moyens. Ils ont varié durant la période 1960-1980, passant d'un accroissement moyen de seulement 6 millions de tonnes de 1971-1975 à un accroissement de 36 millions de tonnes durant les 5 années suivantes, de 1976 à 1980. Dans ce contexte, nous croyons que les augmentations projetées de 23 millions de tonnes, de 1986 à 1990, et de 24 millions de tonnes, de 1991 à 2010, sont modérées et réalistes si l'on considère l'accroissement moyen de 30 millions de tonnes par périodes de cinq ans projeté pour toute la période étudiée.

Figure 2-5
Consommation mondiale de papiers et cartons, accroissements quinquennaux 1960-2010
(en millions de tonnes)



Source: Woodbridge, Reed et Associés

2.1.3 Pâte commerciale

Nos projections indiquent une augmentation importante de la production de pâte au cours de cette période. Le Tome III présente les détails de ces projections, résumées dans les tableaux suivants. En 1986, une demande mondiale d'environ 203 millions de tonnes exigeait 137 millions de tonnes de pâte pour papier (Figure 2-6), soit l'équivalent des deux tiers de la demande totale. Le reste se répartissait ainsi: 29 % de fibres recyclées de revêtement et de remplissage, et 3 % de fibres autres que de bois. D'ici 2010, plus de 215 millions de tonnes de pâte seront requises pour le papier, même si les fibres recyclées et les fibres de revêtement et de remplissage doivent prendre une place plus importante. Cette augmentation de 78 millions de tonnes de pâte vierge représente pratiquement une augmentation de 60 % par rapport à la demande mondiale en 1986. Le Tome III discute en détail des implications de cette projection. Nous soulignons, par exemple, que les producteurs de pâte commerciale conserveront leur prédominance bien que les exploitations de pâtes et papiers affiliées et intégrées augmenteront en importance (Figure 2-7).

Figure 2-6
Une énorme expansion de la demande globale de pâtes et papiers exigera une grande augmentation de la production de pâte.

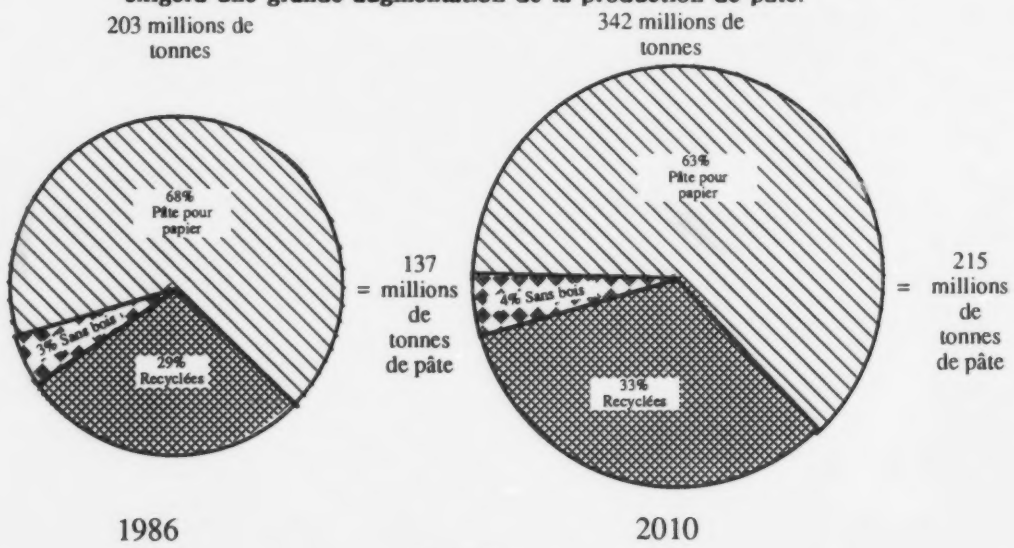
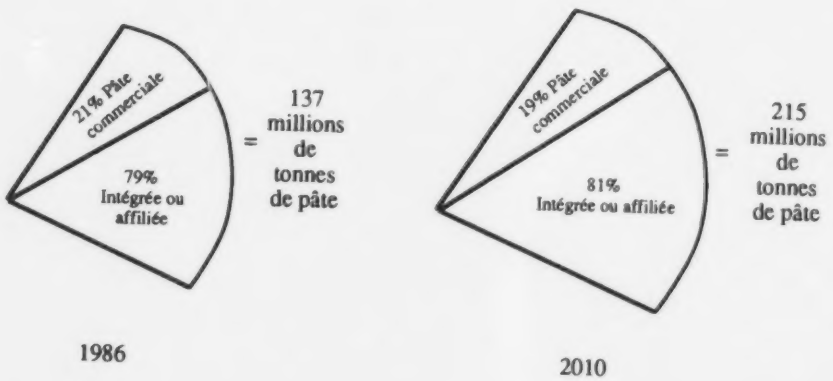


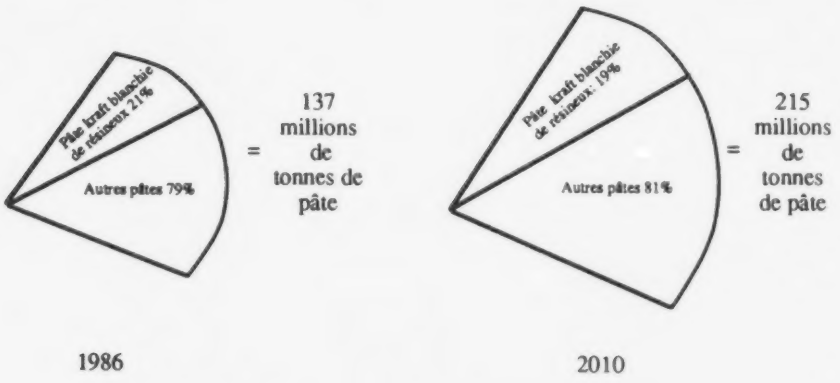
Figure 2-7
La tendance vers l'intégration et l'affiliation se poursuivra dans les installations de pâtes et papiers.



Source: Woodbridge, Reed et Associés

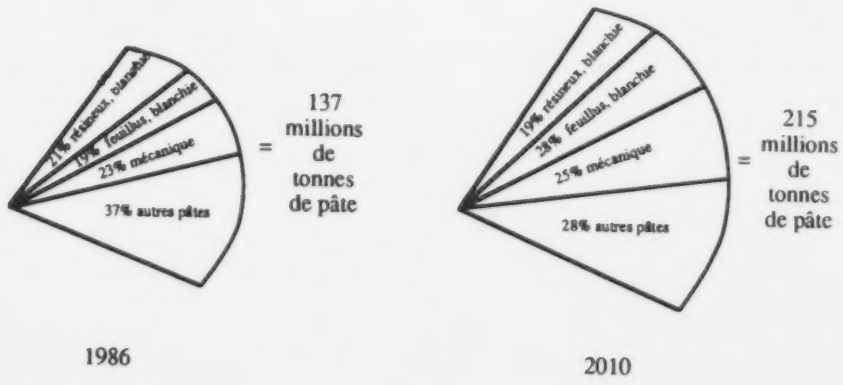
Particulièrement important au Canada, le secteur de la pâte kraft blanchie de résineux (commerciale, affiliée et intégrée) verra progressivement diminuer sa part du marché à long terme. Ceux des pâtes kraft blanchies de feuillus et des pâtes mécaniques augmenteront cependant en importance, aux dépens de la pâte kraft de résineux et des catégories les plus faibles comme la pâte kraft non blanchie et la pâte de bisulfite. (Figure 2-8).

Figure 2-8
La pâte kraft blanchie de résineux
sa part du marché à long terme



Source: Woodbridge, Reed et Associés

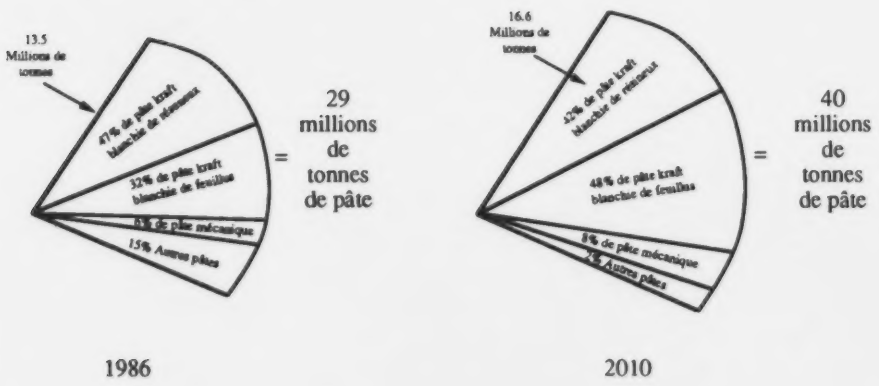
Figure 2-9
Mais les pâtes blanchies de feuillus et les pâtes mécaniques augmenteront leur part du marché aux dépens des catégories en déclin.



Source: Woodbridge, Reed et Associés

En ce qui concerne la pâte commerciale, la demande en pâte kraft blanchie de résineux augmentera, passant de 13,5 millions de tonnes en 1986 à 16,6 millions de tonnes vers l'an 2010, mais elle perdra une partie de son marché au profit des pâtes kraft blanchies de feuillus et des pâtes mécaniques (Figure 2-10).

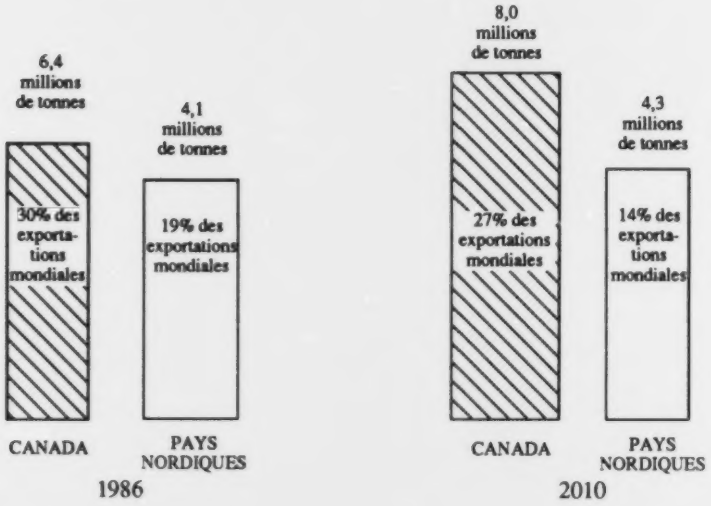
Figure 2-10
En ce qui concerne la pâte commerciale, la demande en pâte kraft blanchie de résineux augmentera mais perdra une part de son marché au profit des pâtes kraft de feuillus et des pâtes mécaniques.



Source: Woodbridge, Reed et Associés

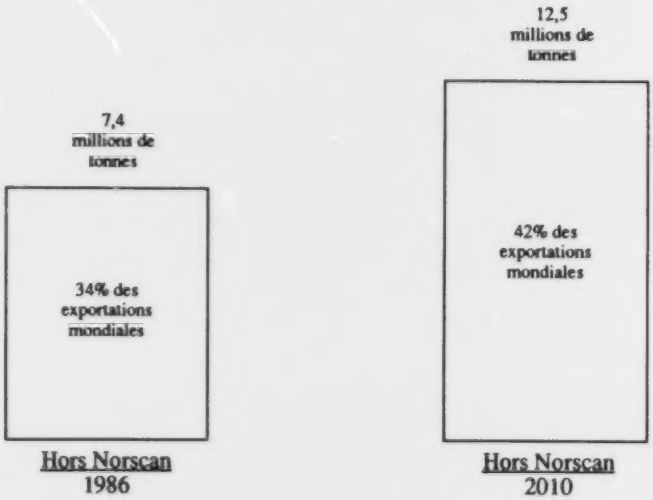
D'un intérêt primordial pour les producteurs canadiens de pâte commerciale, nos prévisions montrent que le Canada et les pays nordiques exporteront un plus grand volume de pâte (Figure 2-11), mais perdront une partie de leur marché au profit des producteurs ne faisant pas partie de la Norscan (Figure 2-12).

Figure 2-11
Le Canada et les pays nordiques exporteront plus de pâte mais perdront une part de leur marché...



Source: Woodbridge, Reed et Associés

Figure 2-12
... au profit des produits hors Norscan



Source: Woodbridge, Reed et Associés

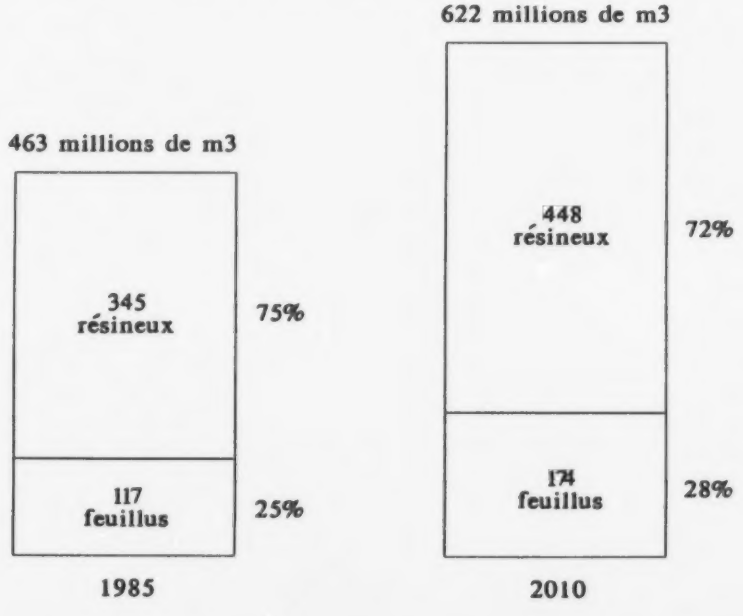
Les volumes des exportations canadiennes de pâte devraient augmenter, passant de 6,4 millions de tonnes en 1986 à 8 millions de tonnes en 2010, comparativement aux pays nordiques qui ne connaîtront probablement qu'une faible augmentation. Par contre, les producteurs n'appartenant pas à la Norscan, devraient probablement voir augmenter leurs exportations totales de pâte de 7,4 millions de tonnes, soit 34 % des exportations mondiales en 1986, à 12,5 millions de tonnes, soit environ 42 % de celles-ci, en 2010.

2.1.4 Produits du bois

Bois d'oeuvre

Le Tome IV présente notre analyse des perspectives pour le secteur des produits du bois. La demande mondiale projetée est résumée ci-dessous. En 1985, la production totale de bois d'oeuvre totalisait 463 millions m^3, comprenant 75 % de bois de résineux et 25 % de bois de feuillus. D'ici l'an 2010, nous prévoyons une augmentation du tiers de ce volume qui atteindra 622 millions m^3. Le bois d'oeuvre de feuillus augmentera en importance, passant de 25 % du total en 1985 à 28 % en 2010.

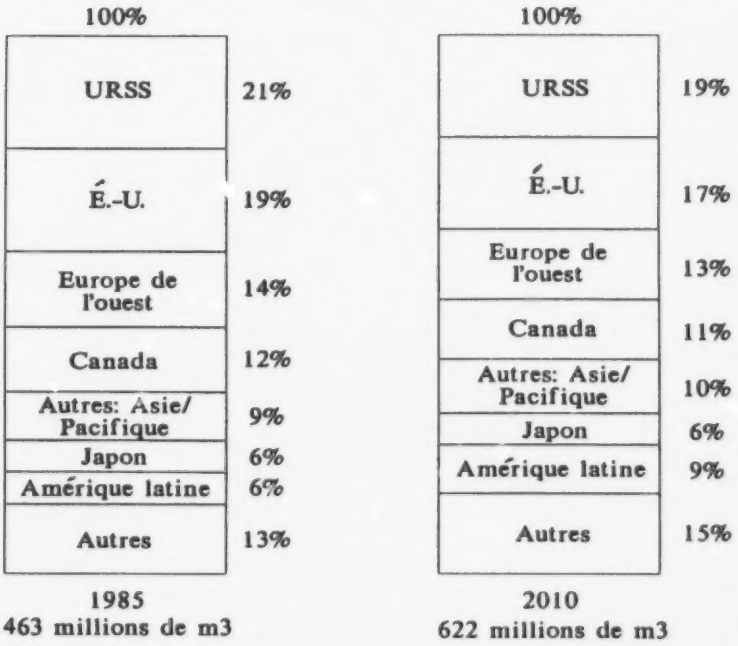
Figure 2-13
Résumé de la demande en bois d'oeuvre (résineux et feuillus)



Source: Woodbridge, Reed et Associés

En 1985, le Canada comptait pour 12 % de la production mondiale totale et nous croyons que cette proportion demeurera pratiquement la même jusqu'en 2010, principalement grâce à la forte concurrence du Canada dans la production de bois d'oeuvre de résineux. Nous prévoyons un accroissement de la production de bois d'oeuvre aux États-Unis (Figure 2-14), mais une réduction de leur part du marché. En acceptant l'hypothèse que l'importation de bois de sciage lui demeure possible, le Japon augmentera son volume de production de bois d'oeuvre de résineux, qui restera relativement constant en proportion du marché mondial. On s'attend à des réductions dans les parts du marché détenues par l'URSS et l'Europe de l'ouest, alors que l'Amérique Latine, l'Asie Pacifique et d'autres continueront de s'accroître.

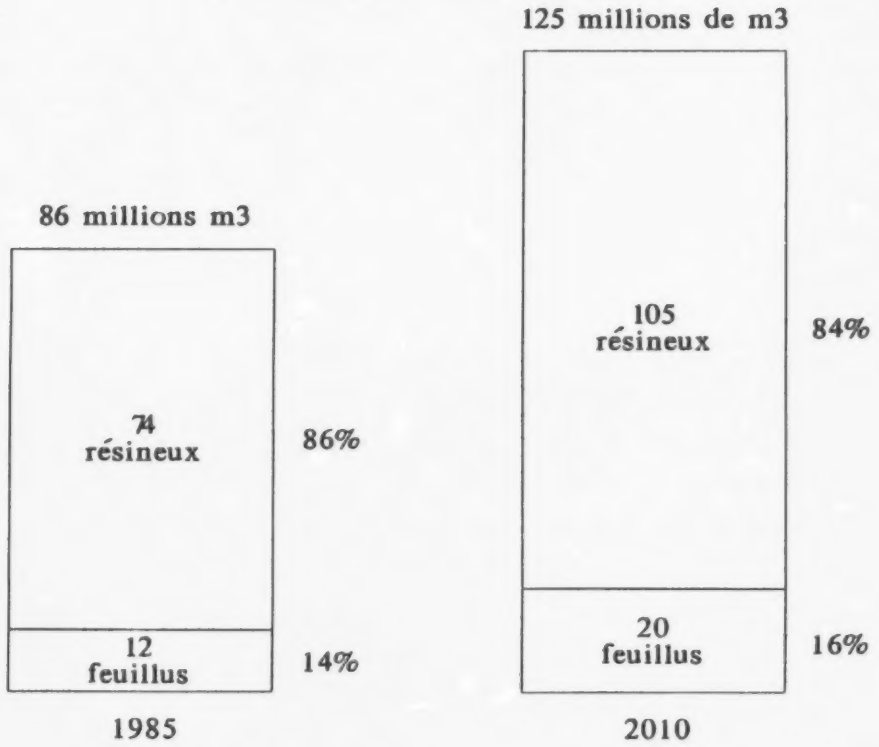
Figure 2-14
Production mondiale de bois d'oeuvre: répartition du marché par région productrice



Source: Woodbridge, Reed et Associés

Au cours des décennies à venir, on prévoit une augmentation du commerce du bois d'oeuvre qui passera de 86 millions de m^3 en 1985 pour atteindre environ 125 millions de m^3 en 2010. Le commerce du bois de feuillus augmentera de façon importante en termes absolus (Figure 2-15).

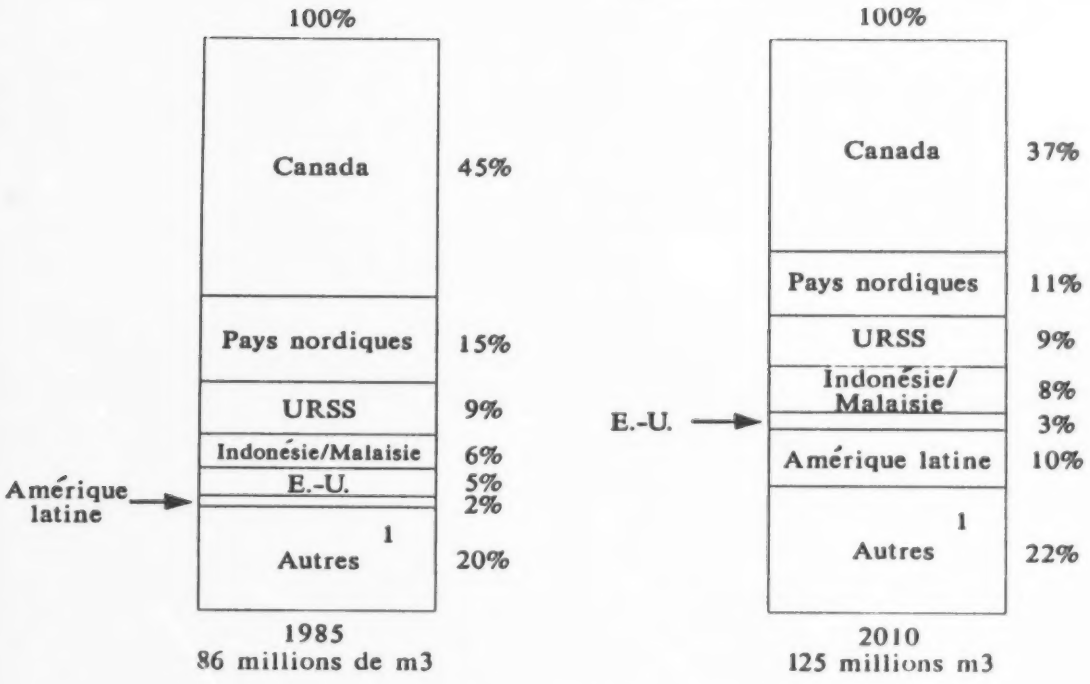
Figure 2-15
Commerce du bois d'oeuvre (par type)



Source: Woodbridge, Reed et Associés

Ceci est illustré par l'augmentation significative de la part du marché des exportations prévues pour l'Amérique Latine (de 2 % en 1985 à 10 % en 2010) et d'autres régions émergentes. La part canadienne des exportations mondiales de bois d'oeuvre devrait tomber de 45 % en 1985 à 37 % en 2010, même si son volume d'exportations devrait augmenter. Les pays nordiques font face à une situation similaire (Figure 2-16).

Figure 2-16
Pourcentage du marché des exportations de bois d'oeuvre



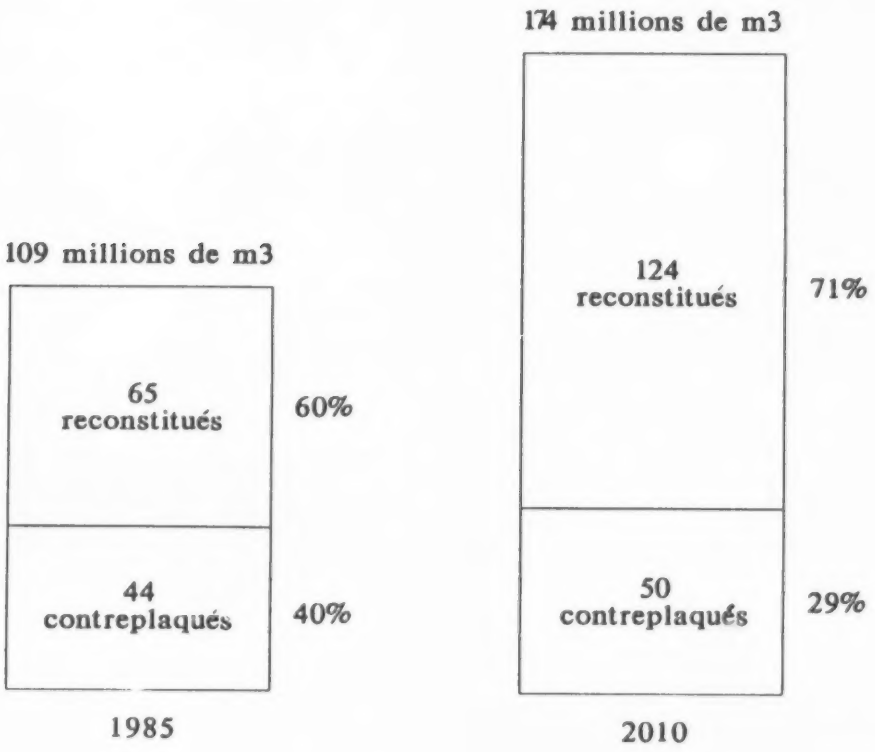
1 Comprennent le commerce interne entre les pays à l'intérieur d'une même région, par ex. entre l'Autriche et l'Italie

Source: Woodbridge, Reed et Associés

Production de panneaux

Dans le Tome IV, nous présentons une analyse détaillée du secteur des panneaux, y compris tous les panneaux reconstitués et les contreplaqués. Enregistrant un volume de base de 109 millions de m^3 en 1985, nos projections indiquent un accroissement de la production mondiale de 65 millions de m^3, soit près de 60 % de plus. Cette croissance est beaucoup plus forte que celle de 30 % projetée pour le bois d'oeuvre au cours de la même période. Quoique les volumes de production de contreplaqués, notamment ceux de feuillus, devraient augmenter, la croissance devrait surtout se faire sentir dans le secteur des panneaux reconstitués (Figure 2-17).

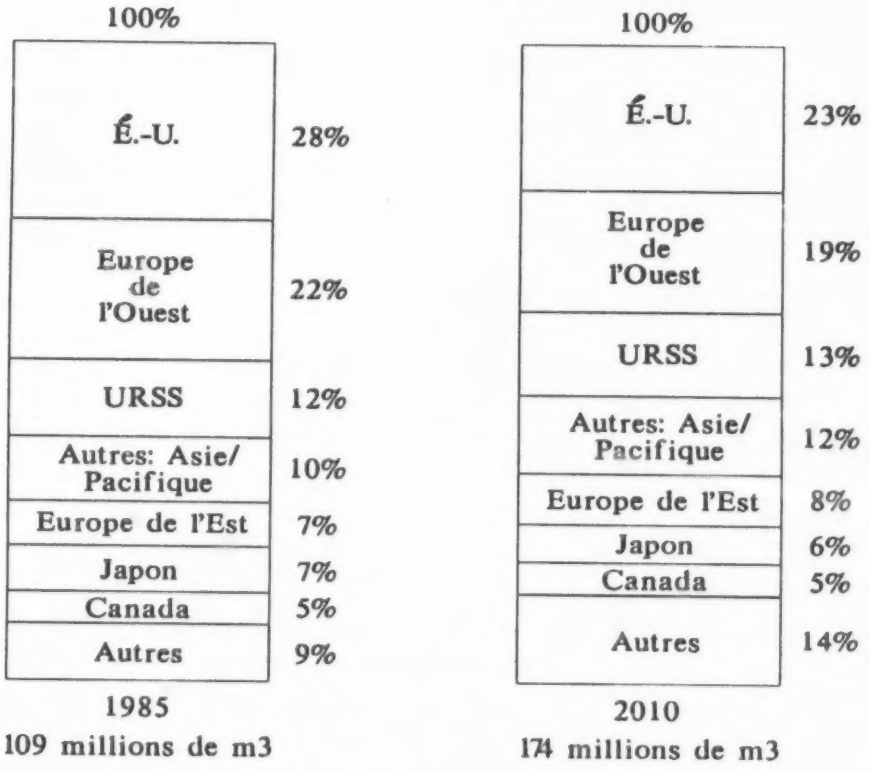
Figure 2-17
Production de panneaux par catégorie



Source: Woodbridge, Reed et Associés

La part canadienne de la production mondiale de panneaux devrait demeurer constante (Figure 2-18) principalement à cause de la compétence du Canada dans la production de panneaux gauffrés, de panneaux gauffrés orientés et de panneaux à particules de moyenne densité. À cet égard, il s'impose de faire remarquer que, du point de vue de la technologie et de la disponibilité des fibres, le Canada a l'avantage de bénéficier de plusieurs facteurs concurrentiels, notamment ses stocks, sa forte position sur les marchés et son système de distribution bien établi. Néanmoins, comme nous le mentionnons dans le Tome IV, la réalisation de son potentiel exigera bien d'autres initiatives de la part des producteurs canadiens de panneaux dans les domaines (a) des systèmes de distribution de plus en plus perfectionnés et (b) des intégrations en aval.

Figure 2-18
Pourcentage de la production mondiale de panneaux par pays

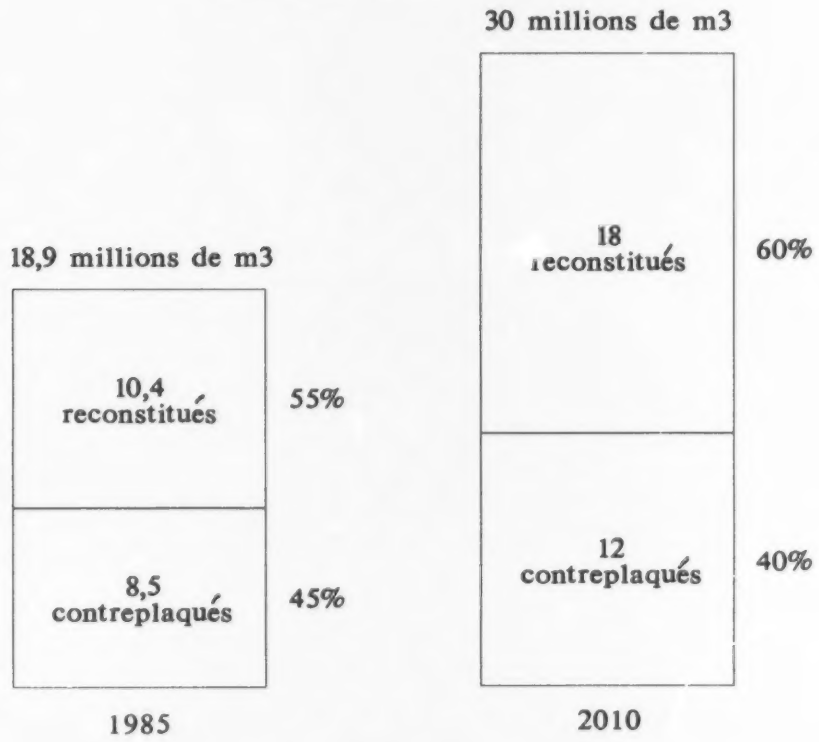


Source: Woodbridge, Reed et Associés

Les États-Unis, qui aujourd'hui jouent un rôle prédominant dans la production totale de panneaux, resteront un fournisseur de taille et même d'une importance croissante, mais ne conserveront pas leur part élevée de la production mondiale (28 % en 1985). Les producteurs américains sont mieux positionnés que leurs compétiteurs canadiens pour tirer profit des avantages offerts par l'intégration en aval.

Sur le plan mondial, le contreplaqué devrait voir diminuer sa part du marché total, alors que les panneaux reconstitués seront de plus en plus disponibles (Figure 2-19).

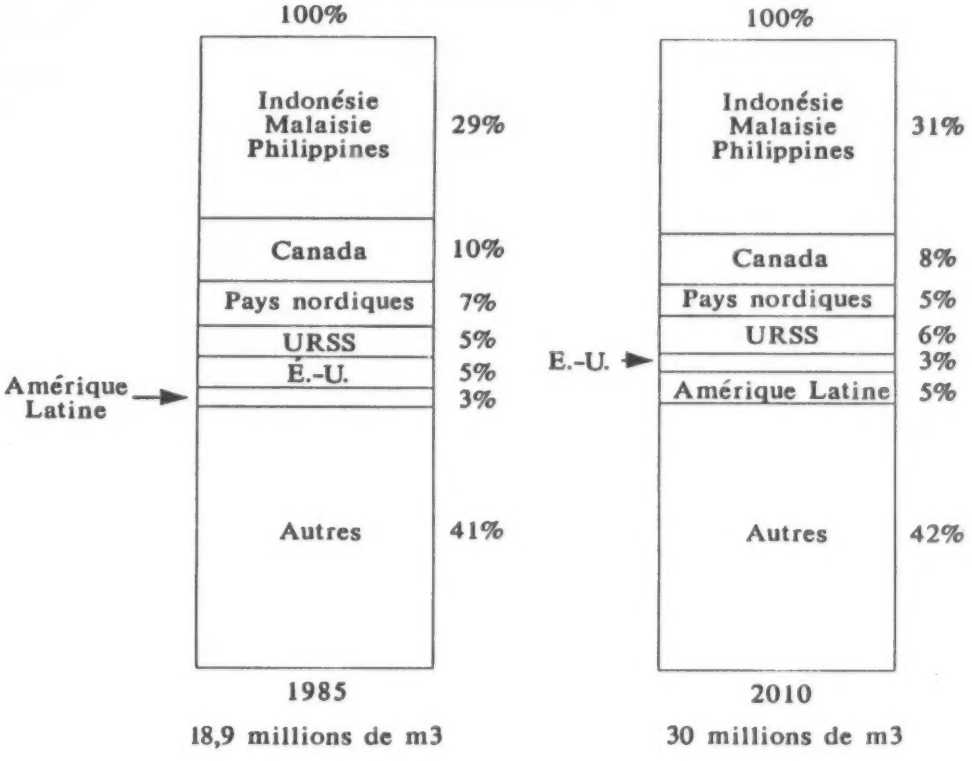
Figure 2-19
Commerce des panneaux (par catégorie)



Source: Woodbridge, Reed et Associés

En termes relatifs, le Canada, les pays nordiques et les États-Unis devraient voir leur part de marché diminuer, malgré l'augmentation de leurs volumes d'exportations, étant donné la dominance croissante des zones d'approvisionnement en bois tropicaux (Figure 2-20).

Figure 2-20
Commerce des panneaux
Pourcentage des marchés d'exportation



Source: Woodbridge, Reed et Associés

2.2 COMPÉTITIVITÉ DE L'INDUSTRIE CANADIENNE JUSQU'EN 2010

2.2.1 Méthode et hypothèses

Un grand nombre de facteurs influencent la capacité concurrentielle d'une scierie, d'une usine de pâte, d'une machine à papier, d'une société d'une région ou d'un pays; ce sont d'abord les coûts fondamentaux du bois, de la main-d'oeuvre, de l'énergie achetée et de la livraison; puis viennent les facteurs de qualité des produits et du service. Dans le domaine des produits à plus grande valeur ajoutée, des facteurs comme la fiabilité des approvisionnements, la constance de la qualité des produits et d'autres facteurs connexes, sont souvent déterminants et même cruciaux sur le plan de la concurrence. Il existe donc un élément de risque ou de coût pour l'acheteur qui effectue ses achats en fonction des prix seulement. Peu d'acheteurs de produits à plus grande valeur ajoutée procèdent ainsi alors que de nombreux vendeurs de produits de base cherchent à différencier de cette manière leurs produits de ceux des autres producteurs.

La comparaison des coûts fondamentaux se révèle un indicateur grossier mais utile des avantages commerciaux. La compétitivité générale est déterminée par l'impact d'un grand nombre de facteurs qui diffèrent d'une usine, d'une société, d'une région ou d'un pays à l'autre. En outre, l'histoire et les pratiques courantes de développement de l'industrie forestière dans plusieurs parties du monde démontrent clairement que des facteurs non attribuables aux marchés jouent fréquemment un rôle majeur dans le maintien de prix compétitifs de la production domestique.

Au cours des dernières années, les impacts positifs d'ententes commerciales multi-latérales, telles celles du GATT et les ententes bi-latérales nombreuses, ont énormément contribué à créer un "environnement sain". La spécialisation régionale basée sur les facteurs de coûts a pu ainsi progresser. Néanmoins, l'environnement commercial est, à plusieurs égards, bien loin d'être sain et ne le sera probablement jamais tant et aussi longtemps que la forêt et les industries forestières seront globalement mis au service du progrès économique et social. Ceci ne s'applique pas uniquement aux pays en voie de développement. C'est aussi le cas de plusieurs régions développés où le bois est sous-utilisé aussi bien en Europe de l'Ouest, qu'aux États-Unis et au Canada.

Ceci dit, il reste encore qu'une étude stratégique à long terme comme celle-ci se doit d'évaluer les changements possibles dans la gamme de produits des diverses régions, spécialement lorsqu'il s'agit d'établir une grille d'analyse des avantages commerciaux comparatifs d'une région ou d'un pays, au niveau domestique et sur les marchés d'exportation.

Cette étude présente donc une analyse globale, en deux parties, de la capacité concurrentielle du secteur des pâtes et papiers en termes de:

1. compétitivité des coûts fondamentaux;
2. compétitivité en général (c'est-à-dire en tenant compte d'autres facteurs).

On retrouvera également dans cette section notre évaluation de la capacité concurrentielle du Canada en général, en tant que producteur et exportateur majeur de bois d'oeuvre de résineux.

2.2.2 Compétitivité des coûts fondamentaux

La majeure partie de cette analyse se retrouve dans le Tome VI. Pour les produits les plus importants au Canada, on y passe en revue les coûts actuels dans diverses régions du Canada, en les comparant à d'autres régions productrices existantes et possibles. Nous évaluons également les tendances de ces coûts afin de déterminer la position concurrentielle des régions en 1995 et en 2010. Il ne s'agit pas d'une analyse définitive ou à court terme, mais plutôt d'une indication de la capacité concurrentielle à long terme la plus probable. Elle suppose par exemple que les taux de change présents (milieu de l'année 1988) prévaudront à long terme alors que l'expérience récente démontre que le court terme est caractérisé par des fluctuations importantes.

L'analyse comparative du Tome VI détermine quatre facteurs:

1. la main-d'oeuvre;
2. l'énergie achetée;
3. la matière première vierge;
4. la livraison.

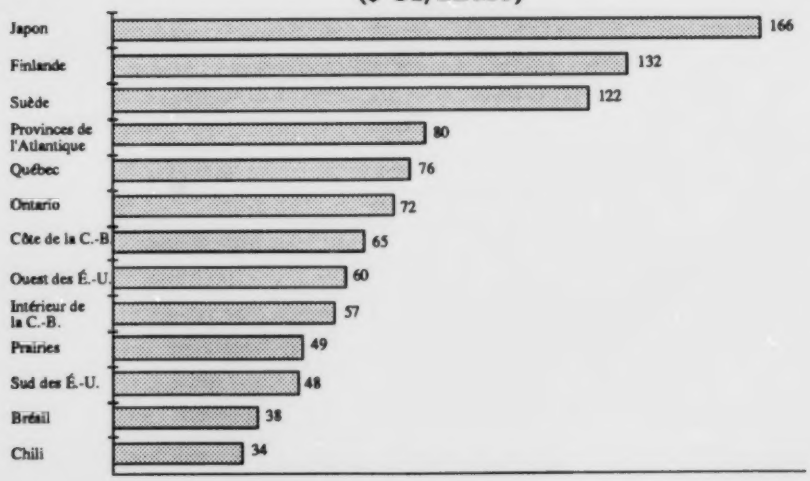
Les conclusions de l'analyse sont résumées dans les pages suivantes.

Les coûts des fibres de résineux

L'analyse du Tome VI est basée sur les coûts actuels et projetés des matières premières vierges. Les matières premières recyclées jouent un rôle important, mais non crucial dans la compétitivité des coûts des papiers canadiens. Nous n'en tenons pas compte dans l'analyse du Tome VI. La matière première représente une proportion importante, souvent autour de 40 %, du total des coûts de fabrication. Les coûts comparatifs de la matière première par tonne de production sont donc un indicateur important de la capacité concurrentielle des coûts. L'impact de la différence de qualité des matières premières et des technologies de transformation utilisées sera discuté plus loin dans cette section.

Les coûts moyens des fibres de résineux de certaines régions (1987) sont résumés à la Figure 2-21. Le Chili et le Brésil détiennent définitivement de nets avantages sur toutes les autres régions et cette situation devrait se maintenir dans l'avenir (Figure 2-22). Parallèlement, leur développement industriel dans le secteur des produits forestiers exigera vraisemblablement une grande quantité de matières premières. Citons, par exemple, la production de pâte et de papier kraft. Néanmoins, même si ces pays jouissent d'un potentiel important, leur impact actuel sur le commerce mondial est limité par l'accroissement lent de leur nouvelle capacité de production. En terme de volume, le Canada, les États-Unis et les pays nordiques ont un impact beaucoup plus important, particulièrement en ce qui concerne les résineux.

Figure 2-21
Coûts des matières premières de résineux en 1987
($ US/BDMT)



Woodbridge, Reed and Associates

Source: Tome VI

Dans le domaine des fibres de résineux, les coûts des régions traditionnelles d'approvisionnement, c'est-à-dire le Sud des États-Unis, les Prairies et l'Intérieur de la C.-B. sont les plus compétitifs. Dans l'ensemble, le Canada est beaucoup plus concurrentiel que ne le sont la Suède, la Finlande et le Japon. Comparativement avec les É.-U., l'Est du Canada présente des coûts élevés pour ses fibres de résineux.

Les projections (Tome VI) révèlent que l'inflation future des coûts des matières premières affectera de façon différente les diverses régions. Ces données sont basées sur le bois à pâte et les figures suivantes font référence aux pâtes et papiers, mais des rapports similaires existent pour les billes de sciage et les produits du bois. La Figure 2-22 livre une comparaison du classement de 1987 et de 2010. Au Chili et au Brésil, les coûts du bois sont peu, sinon aucunement redevables des coûts de récupération de l'infrastructure et de l'entretien des forêts. Ces deux pays maintiendront donc leur position supérieure en terme de coûts, et, de nouvelles régions qui sont actuellement en train de développer des plantations de résineux viendront probablement se joindre à eux. Nous croyons que d'autres plantations continueront à s'établir et seront exploitées à des fins de développement social et économique. Pour un vaste groupe de fournisseurs émergents, les coûts du bois pourraient bien ne pas égaler ceux que les exploitants de la Nouvelle-Zélande, de la Suède, des États-Unis ou du Canada considèrent comme une récupération du total des coûts.

Il y aura un grand groupe de producteurs aux coûts d'approvisionnement moyens. Notamment, l'Intérieur de la C.-B., les Prairies, le Sud des États-Unis, la Péninsule ibérique et le "Inland Empire" des É.-U. perdront leur avantage actuel. L'Ontario, le Québec, la Côte de la C.-B. et les provinces de l'Atlantique demeureront des régions productrices de fibres de résineux à prix élevés.

Figure 2-22
Comparaison entre 2010 et 1987: coûts des matières premières de résineux
(Classement de 1 à 10)

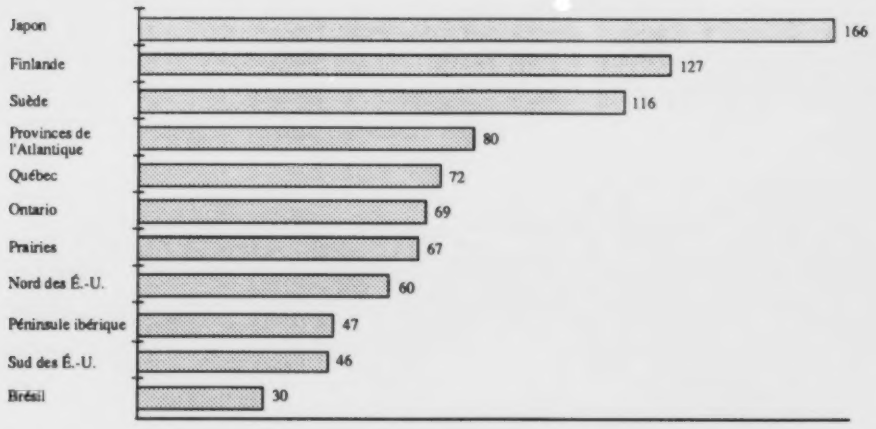
	Bon marché (1-4)	Coûts moyens (5-7)	Coûts élevés (7-10)
1987	Chili Brésil Sud des É.-U. Prairies Inland Empire Péninsule ibérique	Intérieur de la C.-B. Côte ouest américaine Côte de la C.-B. Nouvelle-Zélande Nord des É.-U. Ontario	Québec Provinces de l'Atlantique Suède Finlande Japon
2010	Chili Brésil Sud des É.-U. Autre	Prairies Inland Empire Intérieur de la C.-B. Côte ouest américaine Péninsule ibérique Nouvelle-Zélande Nord des É.-U.	Côte de la C.-B. Ontario Québec Provinces de l'Atlantique Suède Finlande Japon

Source: Tome VI

Coûts des fibres de feuillus

Dans le secteur du bois de feuillus, la haute qualité uniforme et le bas prix des matières premières des plantations brésiliennes d'eucalyptus demeurent de loin les plus concurrentiels (Figure 2-23). Il existe d'autres régions où les prix des matières premières sont similaires, par exemple, l'Argentine et le Chili. Cependant, en ce qui concerne la capacité d'offre en feuillus, le Brésil occupe actuellement la meilleure position. Les prix des matières premières de la Péninsule ibérique et du Sud des É.-U. sont plus ou moins comparables, même si l'avantage de la Péninsule ibérique se situe au niveau de plantations en bois d'eucalyptus de faible densité, comparativement à la variété de feuillus de densité moyenne et élevée du Sud des É.-U.

Figure 2-23
Coûts des matières premières de feuillus en 1987
($ US/tonne métrique anhydre)



Source: Tome VI

Les Prairies canadiennes ainsi que le Nord et l'Ouest des États-Unis ont des coûts d'approvisionnement d'environ 60 à 67 $ US/tonne métrique anhydre, mais peuvent quand même être considérés comme étant des producteurs aux coûts relativement bas. Pourtant, il y a encore une fois de grandes différences dans la valeur des matières premières de ces régions, pour la fabrication du papier. Le tremble des Prairies est, par exemple, un bois de feuillus de faible densité d'une valeur assez élevée.

Les projections du Tome VI indiquent que les classements actuels changeront probablement d'ici 2010 (Figure 2-24). À ce moment, seuls de leur groupe, le Brésil et le Chili conserveront, semble-t-il, des coûts d'approvisionnement bas. Toutes les régions du Canada, y compris l'Alberta avec son tremble de haute valeur potentielle et bon marché, se retrouveront dans le groupe caractérisé par des coûts moyens. Les producteurs à prix élevés, la Suède, la Finlande et le Japon, maintiendont leur position d'aujourd'hui.

Figure 2-24
Comparaison des coûts des matières premières de feuillus
entre 1987 et 2010
(Classement de 1 à 10)

	Bon marché (1-4)	Coûts moyens (5-7)	Coûts élevés (7-10)
1987	Chili Brésil É.-U. Péninsule ibérique Prairies	Ontario Québec Provinces de l'Atlantique	Suède Finlande Japon
2010	Chili Brésil	Péninsule ibérique É.-U. (toutes les régions) Canada (toutes les régions)	Suède Finlande Japon

Source: Tome VI

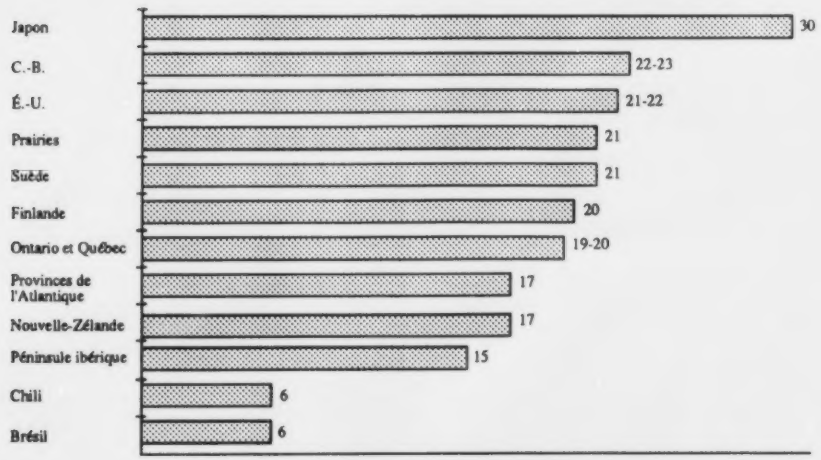
En fait, d'ici 2010, les plantations en cours ou planifiées devraient avoir un impact sur ce classement. Il est probable que de nouveaux fournisseurs émergeront des régions tropicales et subtropicales où pousse le bois bon marché additionnel. Dans ces régions, les cycles de rotation du bois à pâte varient entre 7 et 10 ans, situation comparable à celle du Brézil aujourd'hui. De plus, du point de vue de la fabrication des pâtes et papiers, plusieurs des essences poussant dans des plantations, comme, par exemple, diverses variétés d'eucalyptus brésilien, connaissent un potentiel exceptionnel à cause de l'uniformité des fibres. Cette uniformité contraste avec la grande variabilité d'essences et d'âges caractéristiques des matières premières de nombreuses usines canadiennes de pâte. L'uniformité des approvisionnements en fibres offre un avantage économique et facilite la production de pâte de haute qualité.

Coûts de la main-d'oeuvre

Les coûts unitaires de la main-d'oeuvre sont au mieux un indicateur général des coûts comparatifs; ils sont soumis à une multitude de facteurs. Ils doivent ainsi tenir compte de l'effet de la productivité de la main-d'oeuvre et de l'importance des capitaux investis dans la technologie de transformation en question. Même dans les régions d'approvisionnements très développées et expérimentées comme la Suède, la Finlande et le Canada, le secteur du papier journal enregistre d'importantes différences sur le plan de la productivité de la main-d'oeuvre. En outre, les différences entre les divers codes et pratiques de travail, les frais généraux et les coûts sociaux limitent la valeur des comparaisons de coûts unitaires aux fins de la présente étude. En tout cas, à long terme, le coût unitaire de la main-d'oeuvre tend à s'équilibrer. Il y a vingt ans, le Japon jouissait d'une main-d'oeuvre à bon marché alors qu'aujourd'hui, elle est très chère. D'un autre côté, les gains de productivité du Japon sont internationalement reconnus.

Même en tenant compte de ces réserves, il est clair que le Chili et le Brésil jouissent d'un avantage significatif en terme de coûts (Figure 2-25). Il existe aussi de nombreuses autres régions en voie de développement présentant une situation semblable ou similaire de main-d'oeuvre à bon marché.

Figure 2-25
Coûts de main-d'oeuvre en 1987
($ US par heure travaillée)



Source: Tome VI

D'ici 2010, les régions comme la Nouvelle-Zélande, où la main-d'oeuvre est bon marché, devraient appartenir de nouveau au groupe des coûts moyens. Notons entre autres, le Canada (sauf les provinces de l'Atlantique) et les États-Unis. Aujourd'hui, seul le Japon connaît des coûts élevés, mais la Suède et la Finlande devraient vraisemblablement s'y joindre d'ici l'an 2010 (Figure 2-26).

Figure 2-26
Comparaison des coûts de la main-d'oeuvre
entre 1987 et 2010
(Classement de 1 à 10)

	Bon marché (1-4)	Coûts moyens (5-7)	Coûts élevés (7-10)
1987	Brésil Chili Péninsule ibérique Nouvelle-Zélande Provinces de l'Atlantique	Canada (sauf les provinces de l'Atlantique) Finlande Suède É.-U.	Japon
2010	Brésil Chili Péninsule ibérique Provinces de l'Atlantique	Nouvelle-Zélande Canada (sauf les provinces de l'Atlantique) É.-U.	Finlande Suède Japon

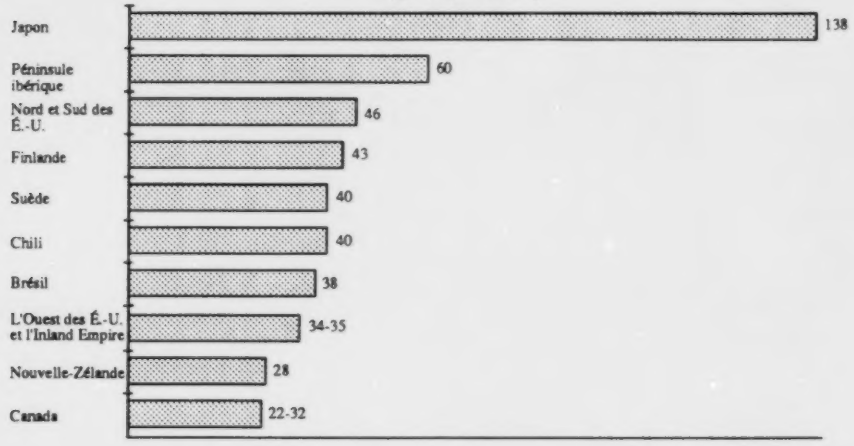
Source: Tome VI

Les coûts d'énergie (voir aussi la section 2.3.2)

Contrairement aux coûts de main-d'oeuvre, les coûts d'achat d'énergie sont sensiblement différents selon les régions productrices. En outre, tel que l'ont démontré OPEC I et OPEC II, les marchés internationaux de l'énergie peuvent avoir un impact dramatique sur la capacité concurrentielle d'une région donnée et influencer fortement le choix des technologies de transformation. De plus, les investissements nécessaires requis pour une augmentation de la capacité de production peuvent être beaucoup plus grands si l'autosuffisance en énergie d'une usine est une priorité. Cette autosuffisance est cependant une protection contre les fluctuations aiguës des prix de l'énergie achetée.

Le Canada jouit d'un net avantage du fait de sa disponibilité d'énergie bon marché (Figure 2-27). Au Canada, le Québec, l'Alberta et la C.-B. sont hautement concurrentiels et même les provinces où l'énergie est coûteuse le sont elles aussi, à l'échelle mondiale.

Figure 2-27
Coûts de l'énergie en 1987
($ US/MWH)



Source: Tome VI

La Nouvelle-Zélande et certaines parties de l'Ouest et de l'Intérieur des É.-U. sont aussi concurrentielles. Cependant, la majeure partie du reste des É.-U. se retrouve dans la moyenne, sauf le Sud (à l'exclusion de certains exemples isolés, discutés à la section 2.3.2) pour lequel les achats d'énergie sont très coûteux. En outre, la matière première (le pin) de cette région requiert de 15 à 25 % plus d'énergie par tonne et cela, pour plusieurs catégories de pâte mécanique et de papier. Dans certaines régions spécifiques des É.-U. cependant, il existe un potentiel de cogénération d'énergie à bas prix. La disparité qui favorise le Canada devrait néanmoins prévaloir au cours des 20 prochaines années et au-delà (Figure 2-28). Cette situation a des implications évidentes pour l'utilisation des technologies exigeant beaucoup d'énergie qui donneront au Canada un avantage commercial certain sur les É.-U. Nous en discutons plus loin dans cette étude.

Il est intéressant de constater que l'analyse servant de base aux projections du Tome VI indique que le développement de centrales énergétiques au Brésil et au Chili entraîneront une augmentation de leur capacité concurentielle dans ce secteur au cours des vingt prochaines années.

Figure 2-28
Comparaison des coûts d'énergie entre 1987 et 2010
(Classement de 1 à 10)

	Bon marché (1-4)	Coûts moyens (5-7)	Coûts élevés (7-10)
1987	Canada - toutes les régions Nouvelle-Zélande	É.-U. - toutes les régions Brésil Chili Suède Finlande	Péninsule ibérique Japon
2010	Brésil Chili Canada - toutes les régions, sauf les provinces de l'Atlantique Nouvelle-Zélande	Provinces de l'Atlantique Inland Empire Ouest des É.-U.	Sud des É.-U. Péninsule ibérique Japon Suède Finlande Nord des É.-U.

Source: Tome VI

Coûts de livraison

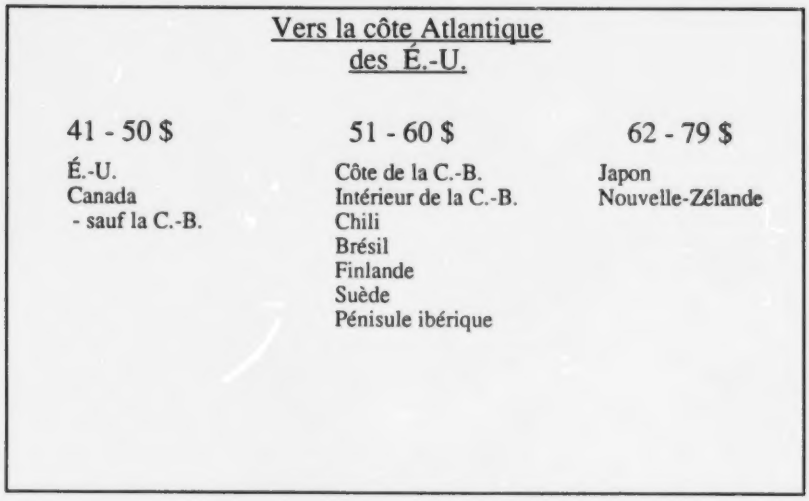
La livraison des produits est un facteur comportant d'autres coûts fondamentaux qui doit être analysé comparativement. Les différences des coûts de livraison peuvent s'avérer cruciales lorsque l'on compare la compétitivité des régions les unes par rapport aux autres.

Les figures suivantes montrent les coûts moyens de livraison des principales régions vers des marchés spécifiques, notamment vers la Côte Atlantique des États-Unis, l'Europe et le Japon. L'examen des coûts de livraison vers la région Atlantique américaine (Figure 2-29) indique que, comparativement aux États-Unis, la plupart des régions canadiennes, à l'exception de la C.-B., sont très concurrentielles. Toutes les régions de la C.-B. de même que le Chili forment un groupe intermédiaire, alors que le Japon et la Nouvelle-Zélande ne sont absolument pas compétitifs comme on pourrait s'y attendre.

Figure 2-29

Coûts de la livaison en 1987

$ US/Tonne métrique sèche à l'air (TMSA)



Source: Tome VI

En termes comparatifs, la plupart des régions canadiennes et américaines font partie du groupe intermédiaire en ce qui concerne leurs coûts de livraison vers l'Europe de l'Ouest (Figure 2-30), alors que l'Intérieur de la C.-B., les Prairies et la Nouvelle-Zélande se rangent dans le groupe à coûts élevés.

D'un autre côté, pour ce qui est du Japon (Figure 2-31), la plupart des régions américaines offrent des coûts de livraison concurrentiels qui ne se comparent qu'avec la Côte de la Colombie-Britannique. À l'exception des provinces de l'Atlantique et de la Côte de la C.-B., la plupart des régions productrices canadiennes se retrouvent dans le groupe à coûts élevés. Cette situation tend à pénaliser les usines de l'Intérieur de la C.-B. et des Prairies, particulièrement en compétition avec l'Ouest américain (bas coûts), l'Inland Empire (coûts moyens) et la Nouvelle-Zélande (bas coûts).

Figure 2-30

Coûts de la livraison en 1987

$ US/TMSA

Vers l'Europe

24 - 41 $	42 - 62 $	63 - 79 $
Péninsule ibérique	É.-U,	Intérieur de la C.-B.
Suède	Canada	et les Prairies
Finlande	-sauf l'Intérieur de la	Japon
	C.-B. et les Prairies	Nouvelle-Zélande
	Brésil	
	Chili	

Source: Tome VI

Figure 2-31

Coûts de la livraison en 1987

$ US/TMSA

Vers le Japon

41 - 50 $	51 - 60 $	61 - 71 $
Ouest des É.-U.	Inland Empire	Canada
Côte de la C.-B.	Provinces de l'Atlantique	-sauf la Côte de la
Nord des É.-U.	Nouvelle-Zélande	C.-B. et les provinces
Sud des É.-U.		de l'Atlantique
		Péninsule ibérique
		Suède
		Finlande
		Brésil
		Chili

Source: Tome VI

2.2.3 Facteurs déterminant la capacité concurrentielle

Comme nous l'avons mentionné plus tôt, la capacité concurrentielle est déterminée par l'impact global d'une vaste gamme de facteurs:

- les facteurs de coûts fondamentaux (les 4 éléments clés discutés ci-dessus);
- la dépréciation et les charges financières;
- les autres facteurs d'investissement;
- la technologie, la qualité et le service;
- la synergie d'intégration et les économies d'échelle.

Dépréciation et charges financères

Les coûts d'immobilisations des scieries et des usines de pâtes et papiers varient entre les régions, même pour des technologies semblables. Ceci peut être attribué en partie à des différences au niveau des matières brutes utilisées, des conditions du site, du degré auquel les processus annexes, tels que les installations de chlore-alcali dans les usines de pâtes, sont nécessaires si les approvisionnements chimiques ne sont pas disponibles. Il existe d'autres différences lorsque l'on considère les dépenses totales d'investissement. Les charges financières attribuables à des produits spécifiques dépendent de divers facteurs tels la structure du financement, les intérêts, etc. Ainsi, même sur la seule base du marché, il y aura toujours des variations dans la capacité concurrentielle à cause des différences sur le plan de la dépréciation, des charges financières et des facteurs qui y sont liés. En outre, dans plusieurs cas, il existe des facteurs qui modifient la compétitivité. Ils peuvent le faire d'une façon positive, réduisant ainsi la dépréciation des installations et les frais d'intérêt par tonne. Par exemple, les crédits d'impôts à l'investissement, les stimulations ou prêts "à conditions avantageuses" et les réductions des coûts en capital (les immobilisations ou les risques financiers étant assumés par d'autres).

D'autres facteurs peuvent modifier négativement la situation, par exemple, là où de nouvelles infrastructures sont requises (route d'accès publique) ou si la réglementation pour la protection de l'environnement est modifiée et que les coûts en sont imputables à certaines usines ou installations.

On doit observer que la capacité concurrentielle moyenne d'une région ou d'une usine peut se trouver modifiée lorsque des installations sont acquises par un nouveau propriétaire à bon prix sinon à rabais. Au cours des dernières années, au Canada et ailleurs, des actifs ont en effet été vendus dans ces conditions. Ces transactions peuvent avoir un impact véritablement positif sur la capacité concurrentielle, mais ne se répètent habituellement pas.

Autres facteurs d'investissement

L'expérience démontre aussi que le marché peut avoir une influence sur l'investissement dans un produit pour lequel une région spécifique n'offre pas d'avantage comparatif ou si cet avantage n'y fait qu'émerger. Au cours des dernières années, par exemple, les taux de change ont joué un tel rôle. Le coût d'un investissement outre-mer effectué dans la devise du pays de l'acheteur (ex.: le yen contre le dollar) peut s'avérer considérablement plus bas que si ce même investissement était effectué dans la devise du vendeur. Tel que nous le mentionnons au chapitre 4.2.2, il s'agit de l'un des nombreux facteurs spéciaux qui ont donné naissance à l'explosion actuelle des dépenses d'immobilisations dans l'industrie forestière canadienne.

Le désir de s'emparer d'une position stratégique sur le marché est un autre facteur qui peut influencer les décisions d'investissements. Les sociétés canadiennes l'ont fait, par exemple, dans l'industrie du papier journal et du carton en Europe. Habituellement, ces investissements sont faits en fonction des facteurs de coûts fondamentaux, mais les acquisitons à bon prix et d'autres facteurs peuvent être impliqués.

Alors que ceux-ci ne donnent pas réellement la mesure de la capacité concurrentielle à long terme pour une région ou un pays, il s'agit de sérieuses considérations d'investisssements qui modifient les tendances de spécialisation régionale vouées à n'émerger que si l'on ne tient compte que des facteurs fondamentaux clés.

Technologie, qualité et service

La technologie de transformation utilisée dans une usine ou une région a effectivement un impact majeur sur la compétitivité dans son ensemble. Elle peut modifier un désavantage comparatif en ce qui concerne les facteurs de coûts fondamentaux. En outre, l'accent mis sur la qualité et le service devient de plus en plus important lorsque les producteurs cherchent à différencier leurs produits de ceux de leurs compétiteurs.

Aujourd'hui, diverses régions aux coûts élevés utilisent ces stratégies avec grand succès. Des différences de qualité telles que le degré de brillance supérieur et homogène ainsi que l'opacité uniforme du papier journal (ex.: les normes du journal USA Today) ne réalisent souvent qu'un mince profit, mais offrent l'avantage de garantir aux producteurs des ventes de grands volumes. Tel que dans la plupart des autres industries, le service à la clientèle devient aussi un facteur de plus en plus crucial pour la capacité concurentielle des coûts.

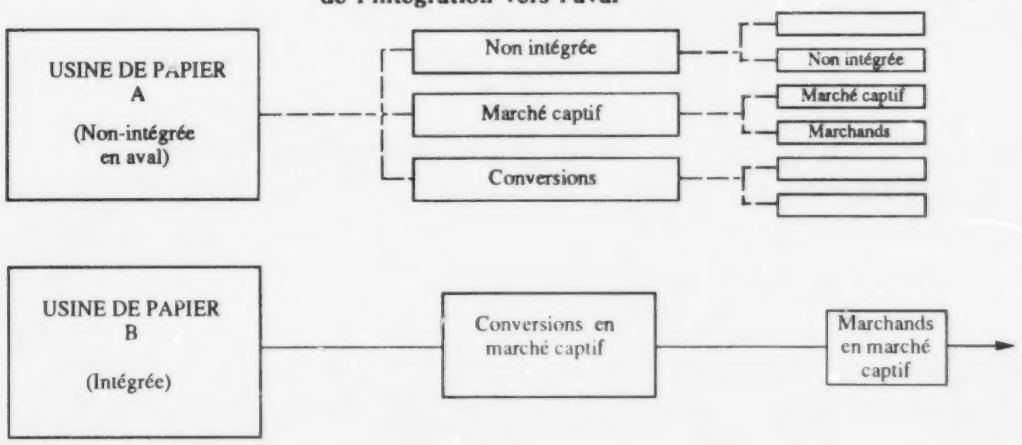
Synergie d'intégration et économies d'échelle

Les analyses des coûts fondamentaux ne tiennent pas souvent compte des bénéfices de l'intégration et des économies d'échelle aux divers avantages et qui peuvent avoir un impact déterminant sur la situation de la capacité concurrentielle en général. De plus, ce qu'on appelle les économies externes, tels le site d'une usine ou la position bien établie d'un producteur, ont également une influence sur les investissements. Dans certains cas, les sociétés réaliseront un niveau général de profits acceptable, en accaparant des profits ou une valeur ajoutée réalisés en aval. Aux É.-U. par exemple, certaines usines de carton doublure en arrivent à rentabiliser leurs installations lors de la fabrication des boîtes de carton plutôt qu'à la production du cartonnage. C'est souvent l'une des raisons essentielles d'une intégration de ce genre (Figure 2-32).

Les économies d'échelle ont été l'une des caractéristiques principales du développement de l'industrie forestière canadienne. À cause de la position du Canada en tant qu'exportateur sur les marchés compétitifs mondiaux, elles le seront encore à l'avenir. Elles impliquent néanmoins un choix puisqu'elles ont pour résultat de favoriser une production de base et une philosophie particulière d'investissement souvent difficiles à changer. Pour le Canada et d'autres régions productrices dans le monde, ce facteur peut donc influencer de façon déterminante leur compétitivité mondiale dans une catégorie de produits spécifiques. En particulier, l'effet d'une emphase excessive sur le volume de production et les prix unitaires faibles peut avoir pour résultat une faible priorité en ce qui touche la recherche de la qualité, le service et les progrès technologiques. C'est ce qui est arrivé, au Canada, pour plusieurs catégories de papiers et de cartons au cours de la dernière décennie, mais il semble y avoir une amélioration au cours du cycle actuel.

Nous avons discuté plus tôt en termes généraux de la qualité actuelle des capitaux immobilisés qui supportent l'industrie forestière canadienne. Nous poursuivons ici une évaluation plus détaillée pour certaines des principales catégories de produits. Pour servir d'indicateur général de la compétitivité du Canada, un classement à l'échelle mondiale a été effectué pour la période allant jusqu'en 2010 et nous avons fait des prévisions concernant les tendances d'investissements possibles au Canada.

Figure 2-32
En ce qui concerne plusieurs produits à valeur ajoutée supérieure, les profits d'une usine à papier proviennent de l'intégration vers l'aval



.....Le volume des ventes peut ainsi être garanti.

.....Mais les marchés captifs en aval doivent fréquemment "subir" les prix dictés par le marché et sont prisonniers des habitudes de l'usine à papier.

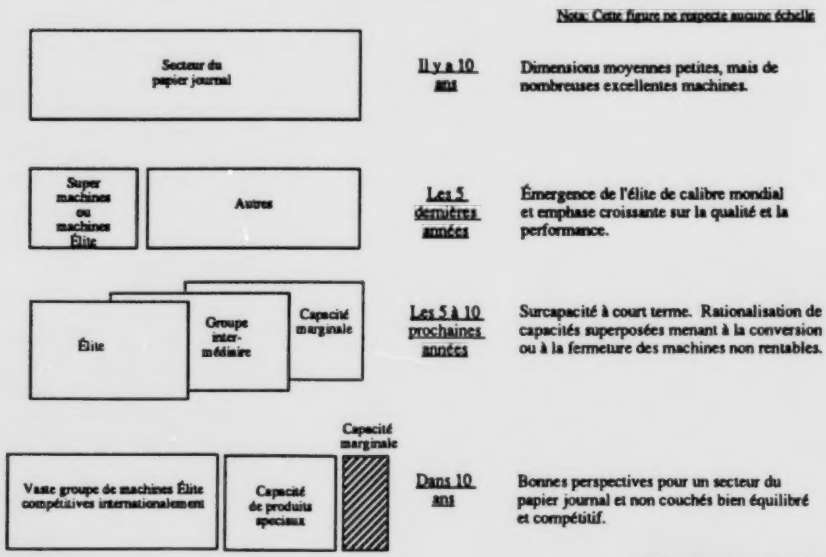
Woodbridge, Reed and Associates

2.2.4 Le papier journal

Après les records atteints en 1988 par des marchés en ébullition et soutenus par l'équilibre de l'offre et de la demande, l'industrie d'aujourd'hui se préoccupe beaucoup, et, d'après nous, à juste titre, des perspectives à court terme des prix du papier journal. Ces préoccupations sont fondées principalement sur les grandes augmentations de production de papier journal, sur le marché mondial tout autant qu'au Canada. Cependant, comme nous le démontrons dans le Tome III, la demande à moyen et à long terme justifie précisément cette augmentation. Le véritable problème serait plutôt de savoir si oui ou non le calendrier d'établissement des installations de production nouvelles et planifiées a été établi avec prudence.

En général, la qualité des récents investissements dans le domaine du papier journal a été très élevée. Il n'y a plus de raison de parler d'un seul secteur du papier journal comme tel. On doit plutôt parler de deux ou trois secteurs qui émergent au Canada, sur le plan des coûts mondiaux et de la compétitivité au niveau de la qualité et ce, pour les 20 prochaines années (Figure 2-33). En outre, il n'est plus approprié d'utiliser l'appellation produit de base pour désigner le papier journal puisque le terme implique de grands volumes de produits non différenciés. Peu de consommateurs de papier journal remplaceraient une source d'approvisionnement par une autre, sur la seule base d'une différence de prix. Au lieu de cela, plusieurs catégories de papier journal sont apparues.

Figure 2-33
La stratégie canadienne gagnante dans le papier journal et les papiers non couchés à base de pâte mécanique



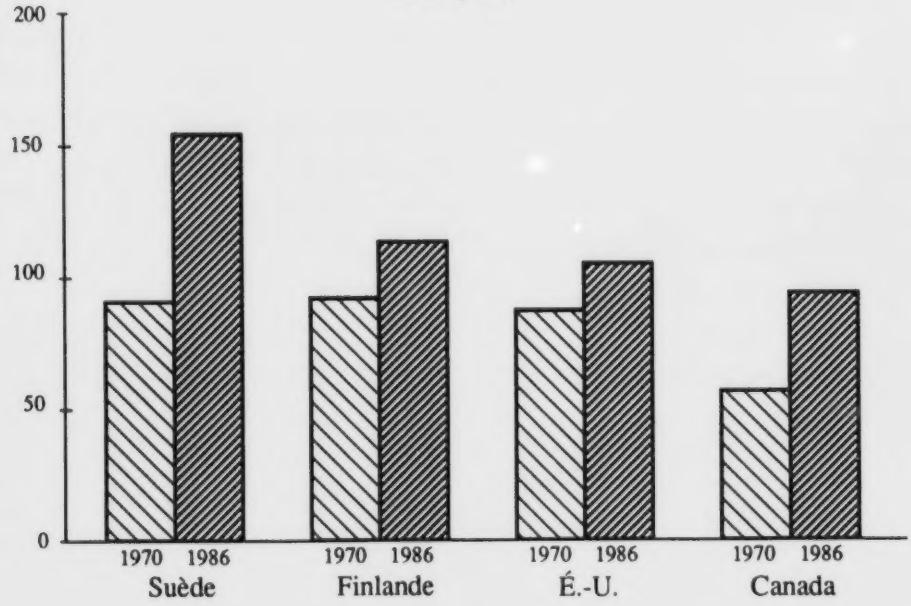
Woodbridge, Reed and Associates

Il y a dix ans, cependant, il convenait de parler d'un seul secteur canadien du papier journal quant au coût de fonctionnement de la machinerie et à la performance sur le plan de la qualité. Des analyses récentes ont indiqué qu'en moyenne, la capacité de production des machines à papier journal canadiennes est faible d'après les normes mondiales. Cette statistique est vraie, mais porte à confusion. En effet, comparée mondialement, c'est la moyenne canadienne de la capacité de production par machine qui semble faible (Figure 2-34).

Figure 2-34

Capacité moyenne d'une machine à papier journal: comparaison entre 1970 et 1986

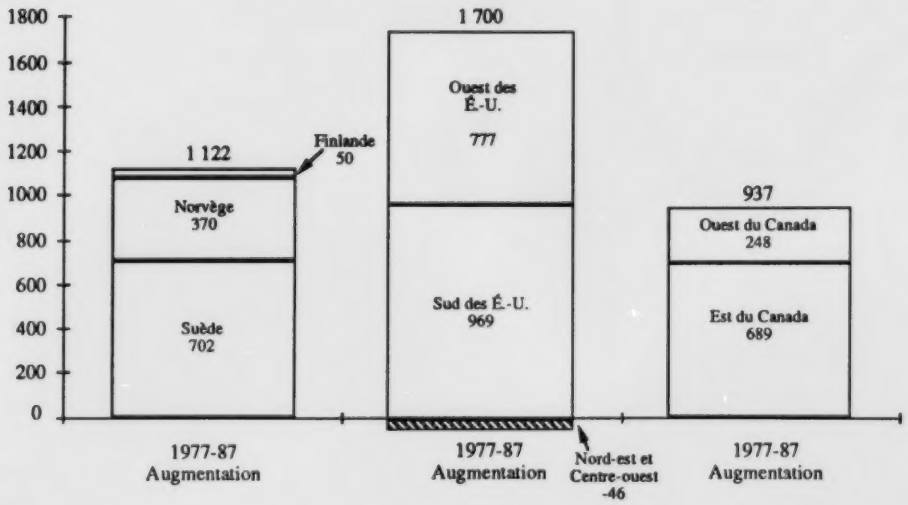
(en milliers de tonnes métriques)



Cependant, lorsque nous passons en revue les récents changements de la capacité de production, il semble clair que le secteur du papier journal canadien est davantage morcelé (Figure 2-33) et que les meilleures installations du pays ont la possibilité de capitaliser sur des ressources en matières premières de grande qualité et en électricité bon marché pour atteindre des coûts de production unitaires faibles et une qualité de papier élevée. Un des plus exigeants éditeurs du monde et propriétaire du journal USA Today, le Gannet Group, utilise exclusivement le papier canadien à cause de sa grande qualité.

La Figure 2-35 illustre les augmentations de la capacité de production de papier journal qui ont eu lieu de 1977 à 1987 comparées à d'autres régions. Ce tableau ne tient pas compte de la vague actuelle d'expansion (1986-1991), discutée en détail dans le Tome III. L'analyse de cette augmentation de la capacité entre 1977 et 1991 démontre que le début de cette période fut marqué par une combinaison d'agrandissements d'usines existantes (ex.: l'Ouest du Canada), d'optimisations et de modernisations de machinerie (surtout en ce qui concerne le filage jumelé et l'accélération), spécialement dans l'Est du Canada.

Figure 2-35
Croissance de la capacité de production en papier journal pendant la période 1977-1987. Comparaison entre le Canada et d'autres régions
(en milliers de tonnes métriques)



Source: Woodbridge, Reed et Associés

Plus récemment, cependant, l'augmentation nette de la capacité de production a été marquée par une plus grande proportion d'investissements importants dans des machines à la fine pointe de la technologie, produisant un papier de grande qualité, selon les normes mondiales. Dans presque tous les cas, elles utilisent les technologies de la PTM et la PCTM et ont une grande flexibilité, ce qui permet:

a) la diminution de la composante de pâte kraft qui réduit davantage les coûts, tout en permettant de continuer à utiliser la norme courante de 8 à 20 % de pâte kraft dans la production de papier standard 48,8 gsm, et,

b) l'incorporation progressive d'améliorations technologiques au fur et à mesure qu'elles font leur apparition.

La Figure 2-35 montre que l'Ouest et le Sud des É.-U., la Suède et la Norvège ont énormément augmenté leur capacité de production en papier journal. À divers degrés, dans chacun de ces cas, les augmentations de capacité de production de ces régions peuvent être associées à un phénomène mondial d'expansion.

Il est néanmoins vrai qu'une proportion importante du reste de la capacité de production actuelle du Canada, des É.-U. et d'ailleurs, ne peut être considérée comme concurrentielle, en termes de coût et de qualité, et, ne pourra répondre aux besoins du marché au cours des 20 prochaines années. Par exemple, en 1987, en Ontario, plus de 60 % des machines à papier journal utilisées dataient d'avant 1930 (Tableau 2-3). En outre, environ 80 % dataient d'avant 1960. Plusieurs d'entre elles produisent un papier acceptable selon les normes nord-américaines d'aujourd'hui, beaucoup ne le peuvent pas. Seules quelques machines peuvent prétendre répondre aux normes mondiales.

Tableau 2-3
Classification selon leur âge
des machines à papier journal de l'Ontario

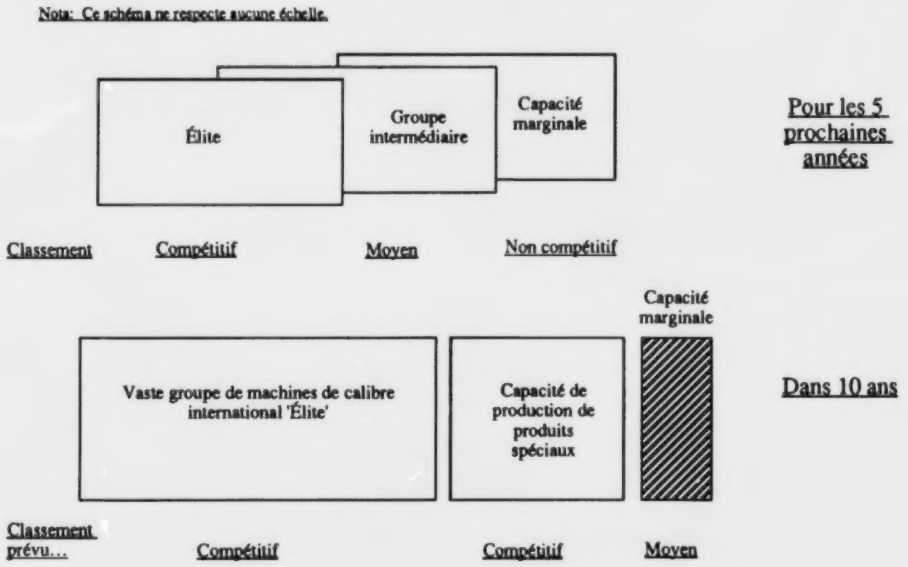
	Nombre de machines	% du total
De 1980 à aujourd'hui	3	15
1960 à 1980	1	5
1930 à 1960	4	20
Avant 1930	12	60
Total	**20**	**100**

Source: Woodbridge, Reed et Associés

En outre, on peut s'attendre à des augmentations de capacités de production dans d'autres régions. En ce qui concerne le Canada, le Tome II analyse celle du papier journal dans chacune des provinces. La conclusion générale est qu'au cours des 5 ou 10 prochaines années, il y aura un excédent de production au Canada. Il ne s'agira pourtant que d'une situation à court terme menant à la rationalisation des surplus de production, à la fermeture ou, dans certains cas, à la conversion de machines qui ne sont pas rentables (Figure 2-36). Dans les dix prochaines années, le Canada a l'aval pour développer davantage un secteur encore plus concurrentiel de papier journal et de papier non couché, contrastant avec la variété de qualités de machines existant aujourd'hui. Dans cette perspective, la qualité des investissements récents de l'industrie canadienne dans le secteur du papier journal a été très élevée et même, avant-gardiste.

Dans le domaine du papier journal, les provinces canadiennes (y compris l'Ontario) pourront émerger au cours des dix prochaines années grâce à une production en majeure partie très concurrentielle à l'échelle mondiale, alors que maintenant, seule une petite fraction l'est (Figure 2-36).

Figure 2-36
Secteur canadien du papier journal et du papier à base de pâte mécanique: classement de la compétitivité à l'échelle mondiale d'ici l'an 2010.



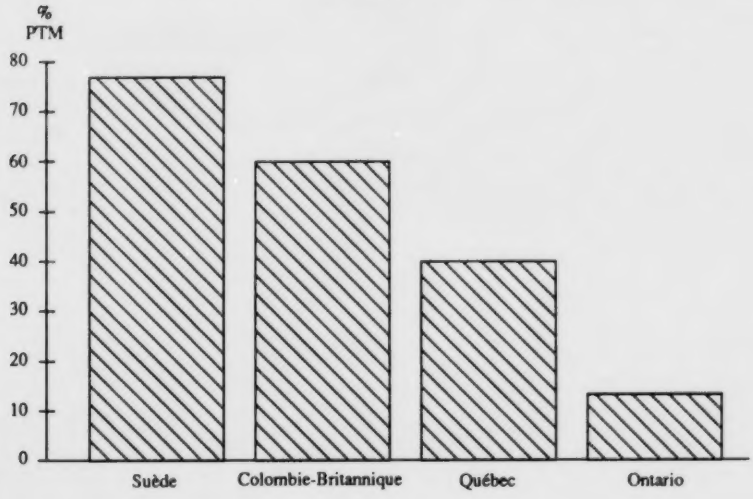
Une fois converties, certaines machines étroites et peu productives devraient s'avérer modérément et même, dans certains cas, très compétitives dans le domaine des produits spéciaux. En 2010, la capacité marginale sera fournie par des machines considérées aujourd'hui comme moyennes. Les perspectives à long terme laissent donc entrevoir la capacité de rencontrer des normes mondiales élevées, en 2010. Il faut remarquer qu'à cause des améliorations actuelles des normes moyennes de capacité dans le monde entier, la classification pour les cinq prochaines années n'est donc pas directement comparable à celle établie pour les dix prochaines années.

Elle est franchement basée sur la capacité concurrentielle du Canada dans les quatre composantes de coûts déjà mentionnées. Elle présume que le climat d'investissement et d'autres facteurs entraîneront le niveau d'investissements nécessaire. Cela s'avère primordial pour l'amélioration de la productivité de la main-d'oeuvre et de la base technologique d'une grande partie des installations canadiennes actuelles.

En Ontario, par exemple, la production de papier journal exige une moyenne de 6 heures-homme par tonne. Le Québec réussit légèrement mieux. Même la C.-B., qui est de loin supérieure à la moyenne canadienne, n'est comparable que de justesse avec celle du Sud des É.-U. En 1987, la Finlande jouissait d'un standard de productivité élevé et la Suède, qui a débuté dans une position semblable à celle du Québec d'aujourd'hui, devrait démontrer de très bons résultats au cours des quelques prochaines années (le Tome III offre plus de détails).

Heureusement, comme nous l'avons mentionné plus tôt, certaines régions du Canada avancent aussi dans cette direction; en outre, dans l'hypothèse où le même climat commercial et d'investissement existerait, la capacité concurrentielle des coûts au Canada pourrait excéder celle de la Suède et de la Finlande. (Nous expliquons cette évaluation plus loin dans le Tome VI.) Ceci s'explique en partie à cause de la solide position du Canada sur le plan des technologies à énergie intensive, telle la PTM qu'il adopte de plus en plus, au fur et à mesure de la modernisation et de la conversion des installations (Figure 2-37).

Figure 2-37
Utilisation de la PTM dans la fabrication du papier journal



Source: Woodbridge, Reed et Associés

Une analyse plus détaillée des régions canadiennes se trouve dans le chapitre 3.0.

2.2.5 La pâte commerciale

Il n'y a pas bien longtemps encore, le Canada jouait un rôle unique dans le monde. Tout comme aujourd'hui, il était alors le plus grand producteur de pâte commerciale du monde. Entre hier et aujourd'hui, cependant, il y a une différence. Le Canada était l'un des rares fournisseurs et, la pâte commerciale, un de ses principaux produits de base, dominait le marché. Aujourd'hui, comme en fait foi la vaste augmentation du nombre de membres du "club du million de tonnes",[1] la structure mondiale de l'offre en papiers et cartons s'est grandement élargie. L'approvisionnement en pâte commerciale s'est étendu bien au-delà du groupe Norscan jadis dominant, et bien au-delà de sa gamme étroite d'essences d'autrefois.

---

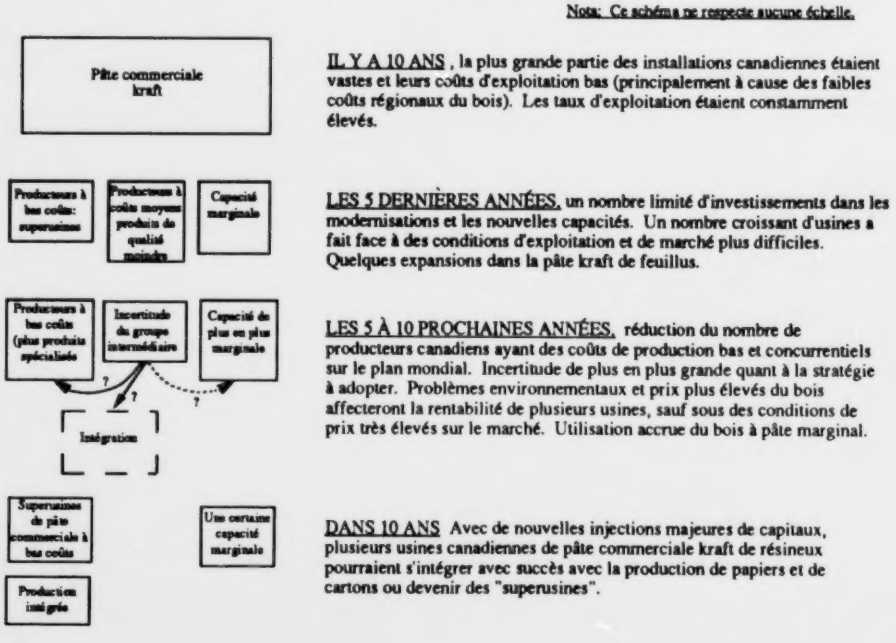
[1] Pays qui produisent plus d'un million de tonnes de papiers et cartons chaque année, mais qui ne sont pas nécessairement autosuffisants en pâte.

Il s'agit, au sens global, de développements très positifs pour l'industrie. Cependant, pour beaucoup de producteurs canadiens, cette situation soulève des incertitudes quant à l'avenir. Malgré une période actuelle de prix très élevés dans le secteur canadien de la pâte commerciale, à l'exception de certains facteurs spéciaux, peu d'améliorations ont été faites pour lui garantir une position mondiale de force à long terme.

Il y a dix ans, les faibles coûts du bois et le taux élevé d'exploitation au Canada ont contribué à maintenir les coûts de production en-deçà de la moyenne mondiale. Par contre, le début des années 1980 fut turbulent. Quelques usines canadiennes ont émergé comme des superusines produisant à bas prix, selon les normes mondiales. Néanmoins, un grand nombre se retrouve maintenant dans les catégories suivantes: (a) des producteurs montrant des coûts semblables à la moyenne internationale, ou (b) des producteurs de produits de basse qualité (Figure 2-38). De plus, le Canada a présentement une capacité de production de pâte commerciale qui, au mieux, peut être considérée pour l'avenir comme marginalement concurrentielle, en termes de coûts de fabrication et de qualité de pâte.

Figure 2-38

Le Canada a vu diminuer sa capacité concurrentielle dans le marché de la pâte commerciale kraft



Woodbridge, Reed and Associates

Au cours des cinq ou dix prochaines années, nos analyses montrent une réduction du nombre de producteurs canadiens de pâte commerciale de résineux à faibles coûts de production et concurrentiels sur le plan mondial. Pour plusieurs raisons, telles que discutées ci-dessous, l'incertidude augmentera quant à la meilleure stratégie à envisager pour les produits canadiens dont le coût de fabrication est moyen. La situation varie d'une région à l'autre. Les facteurs suivants retiendront l'attention de beaucoup de producteurs:

- coût élevé de capacité de production nouvelle ou augmentée, exigeant (a) que les prix de la pâte demeurent aux niveaux actuels pour atteindre un taux acceptable de rendement sur l'avoir des actionnaires, ou (b) une diminution de fait de l'avoir des actionnaires par le biais de conditions financières spéciales, ou (c) des coûts moindres d'investissement et de financement, ou les trois à la fois;

- incertitude quant aux tendances des prix de la pâte, particulièrement si le taux de change varie de manière significative, altérant une situation maintenant favorable au Canada;

- incertitude quant au remplacement des pâtes commerciales kraft blanchies de résineux prédominantes au Canada par celles des feuillus de plus en plus désirables et par certaines pâtes mécaniques telle la PCTM blanchie;

- incertitude quant aux tendances des prix du bois;

- incertidude quant aux changements dans la réglementation sur la protection de l'environnement et aux dépenses majeures en immobilisations additionnelles qu'ils exigent;

- incertitude pour plusieurs usines quant au choix entre l'investissement dans une usine de pâte de calibre mondial ou l'intégration d'une production de papier et carton au moment opportun (ex.: la Côte de la C.-B., le Québec et l'Ontario).

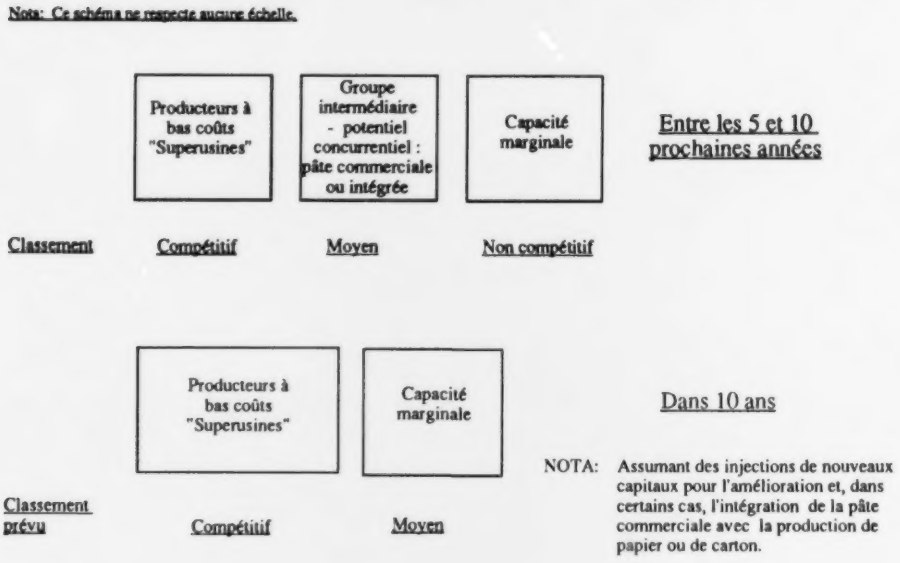
Il n'en demeure pas moins que, partant de la classification selon la compétitivité décrite précédemment (et détaillée dans le Tome VI), quelques régions du Canada occupent une position qui pourrait être enviable dans le marché de la pâte commerciale de résineux et de feuillus. Peu sont aussi compétitives au niveau des coûts les plus importants, que les nouveaux fournisseurs à bas prix que sont le Brésil, le Chili et d'autres en puissance. Le Canada jouit toutefois d'une solide position sur le marché, ce qui lui permettra de ne perdre que lentement sa position concurrentielle. Corollairement, les nouveaux fournisseurs sont souvent très compétitifs au niveau des coûts au comptant de la production, mais les stocks sont parfois restreints et les toutes nouvelles installations nécessitent souvent des dépenses importantes d'immobilisations en infrastructure avant d'entrer en production.

Néanmoins, il est clair que de plus en plus de pays (y compris certaines régions sous-développées au sein de pays producteurs existants) désirent fabriquer du papier. La propension économique et sociale à subventionner la production de pâte sera accentuée. La production subventionnée de pâte commerciale pourrait être perçue par ces régions comme un moyen d'utiliser les ressources en matières premières et de tracer la route vers l'intégration future pour la production de papier.

Les conclusions de notre analyse dépendent donc fortement de la façon dont ces incertitudes seront perçues et maîtrisées. Certains facteurs sont externes en ce sens que le Canada a peu de contrôle sur eux. D'autres sont assujettis aux politiques sur lesquelles le Canada exerce un contrôle à divers degrés.

Pour atteindre une compétitivité en termes de coûts d'exploitation et de qualité des produits sur le marché mondial, le secteur canadien de la pâte commerciale fait face à la perspective de grandes dépenses en immobilisations (Figure 2-39). Ces dépenses seront nécessaires même si certaines portions du secteur sont éventuellement intégrées.

Figure 2-39
Le secteur de la pâte commerciale au Canada: classification de la compétitivé à l'échelle mondiale d'ici l'an 2010



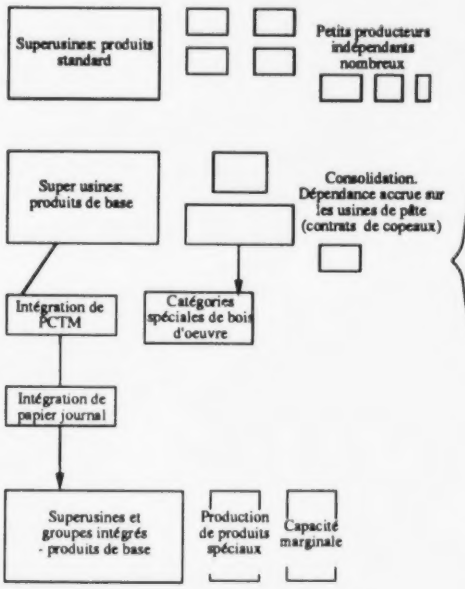
2.2.6 Le bois d'oeuvre de résineux

Durant une longue période, le Canada a réussi à atteindre une position très concurrentielle sur le marché mondial de la production de bois d'oeuvre de résineux de base. Elle fut d'abord attribuable à la disponibilité de grosses billes de sciage de haute qualité et bon marché. Depuis les années 1960, les principaux moteurs de croissance ont été le développement de scieries vastes et très productives, à prix unitaires très bas, ainsi que la rapide expansion du marché américain (Figure 2-40). De plus, comme nous l'avons noté plus tôt, les revenus générés par les copeaux de bois sont devenus un élément essentiel de la compétitivité des coûts.

Figure 2-40

Le secteur canadien du bois d'oeuvre de résineux a atteint sa maturité et croît lentement

Nota: Ce schéma ne respecte aucune échelle.



IL Y A DIX ANS, le marché américain se développait toujours rapidement. Le bois d'oeuvre canadien prenait de l'importance et les faibles coûts très concurrentiels de billes de sciage (Ouest) combinés aux revenus des copeaux et à la forte demande (Est) conduisaient l'industrie à une plus grande expansion de sa capacité de production. Le Canada accaparait 35% du marché des É.-U.

LES 5 DERNIÈRES ANNÉES, les prix réels des produits de base chutaient . Apparition du protectionnisme américain. Les usines s'automatisaient et atteignaient de hauts niveaux de productivité.

LES 5 PROCHAINES ANNÉES, les plus petits producteurs vont former des consortia et s'intégrer plus fortement au secteur des pâtes. Emphase croissante sur la productivité et l'optimisation. Coûts ascendants des billes de sciage.

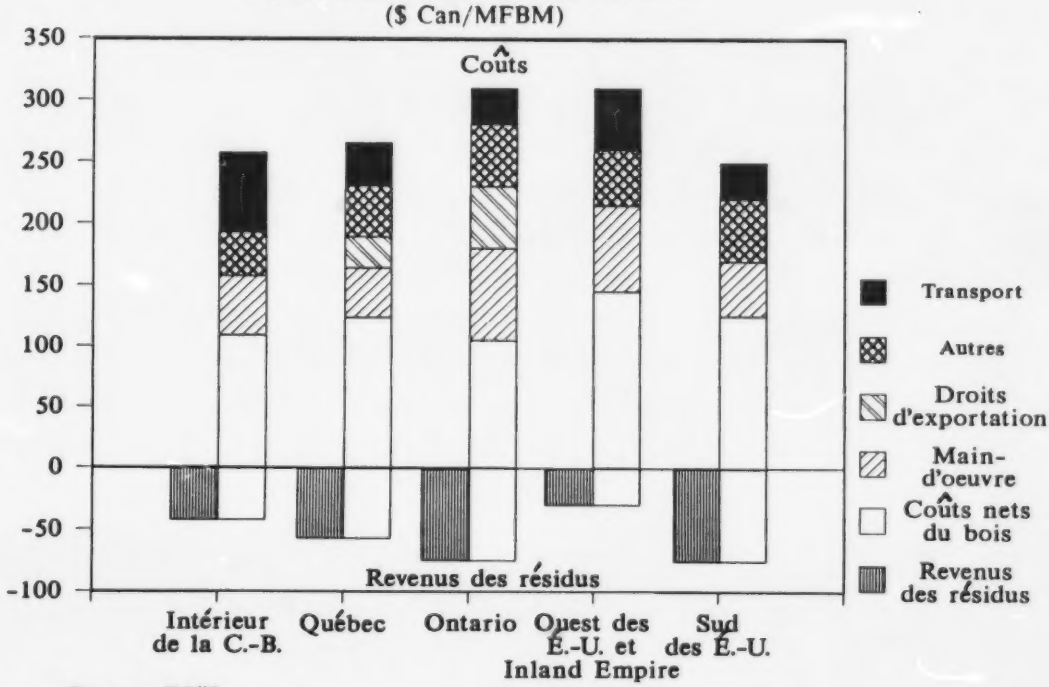
LES 10 PROCHAINES ANNÉES, moins grand nombre de producteurs indépendants qu'aujourd'hui. Groupes ou consortia plus importants et plus intégrés. Stratégie de commercialisation commune. Certains indépendants récupèrent une plus haute valeur grâce à la pâte commerciale CTM et au papier journal.

Au cours des années 1980, l'industrie canadienne du bois d'oeuvre a connu un revirement de fortune. Les prix réels ont continué à tomber, particulièrement lorsqu'on tient compte de l'amélioration de la qualité des produits. En outre, le protectionnisme américain devrait avoir un impact de plus en plus significatif sur la capacité concurrentielle du Canada, à moyen et à long terme, dans les secteurs du bois d'oeuvre de résineux. Le Canada compte pourtant encore pour 11 ou 12 % de la production mondiale de bois d'oeuvre (toutes les essences) et près de 45 % des volumes transigés sur le marché mondial. Comme nous l'avons vu plus tôt, sa position dominante en tant que fournisseur majeur, quoiqu'en perte de vitesse, demeure significative. Ainsi, le Canada est en bonne position pour desservir le vaste marché américain des importations à court et à moyen terme.

L'impact des droits d'exportations est illustré par la Figure 2-41 qui compare les coûts du bois d'oeuvre livré aux É.-U. en provenance de l'Intérieur de la C.-B., de l'Ontario et du Québec avec ceux du Sud des É.-U. et des états non côtiers de l'Ouest. Malgré les frais de transport plus élevés, l'Intérieur de la C.-B. et le Québec demeurent concurrentiels avec le Sud des É.-U. Les coûts nets du bois et les revenus des sous-produits du sciage, sont des éléments importants de la rentabilité. Aujourd'hui, ces régions bénéficient de bois à coûts faibles. D'un autre côté, l'Ontario fait face à une situation similaire à celle de l'Ouest des É.-U., caractérisée par des coûts nettement plus élevés que les autres régions.

L'impact des revenus des copeaux et d'autres résidus est très important, ainsi qu'il a été souligné dans la Figure 2-41. Ainsi, on peut voir que même si le coût total du bois dans les usines de bois d'oeuvre est beaucoup plus élevé en Ontario qu'en C.-B., le coût net reste le même. En général, il est évident que le Sud des É.-U., le Québec et l'Intérieur de la C.-B. s'équivalent, mais l'Ontario et l'Ouest des É.-U. sont visiblement plus élevés. On doit aussi remarquer que les coûts varient beaucoup dans chaque région et que nous utilisons des moyennes. En Ontario par exemple, certaines usines jouissent de coûts vraiment plus bas que ceux rapportés dans cette figure.

Figure 2-41
Coûts du bois d'oeuvre livré aux É.-U.
($ Can/MFBM)



Source: RISI

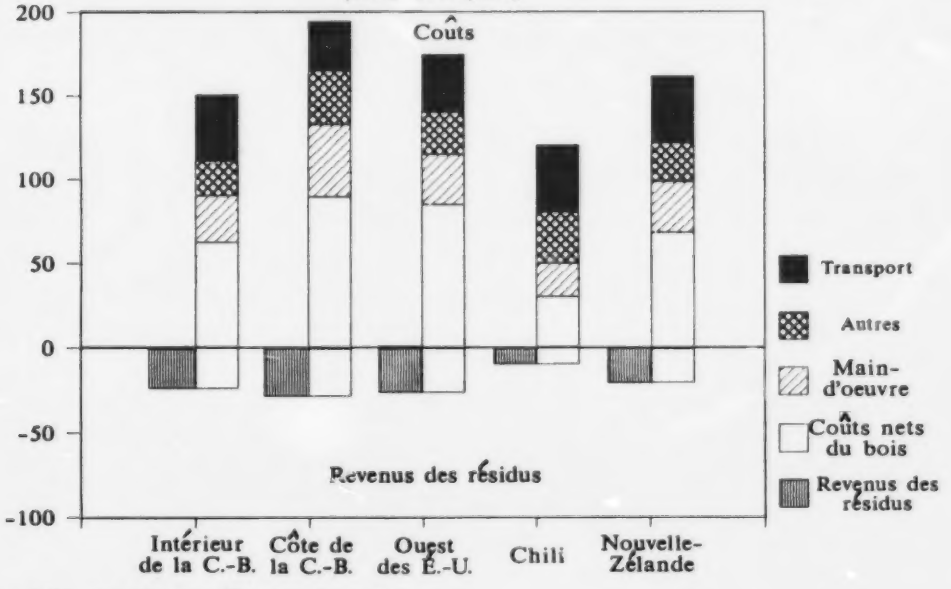
Woodbridge, Reed and Associates

Le Canada a traditionnellement tiré profit d'une part de 99 % des importations de bois d'oeuvre de résineux des É.-U. et ses principaux concurrents ont été les fournisseurs américains. Les Scandinaves ne menacent en rien cette situation, sauf, peut-être, dans le cas de certains produits spécifiques. Par contre, il existe un potentiel considérable de développement d'installations appropriées au Chili.

La compétitivité des producteurs canadiens de bois d'oeuvre de base dépend de plus en plus du comportement du dollar canadien par rapport au dollar américain. Sur le marché américain, la compétition possible devrait se développer avec l'augmentation de la capacité de production des autres fournisseurs. On croit, par exemple, que le bois d'oeuvre chilien peut être livré aux É.-U. pour environ 240 $ US/millier de pieds mesure de planches, ce qui qui serait bien en-deçà des prix canadiens et très concurrentiel avec ceux des producteurs locaux.

Au Japon, les principaux concurrents du Canada au niveau des importations demeurent les manufacturiers américains. Il existe un nombre limité mais possiblement croissant de compétiteurs russes, bien qu'il soit impossible d'obtenir des indications concernant leurs coûts. La Nouvelle-Zélande et le Chili demeurent des concurrents importants. C'est la raison pour laquelle on retrouve des informations comparatives sur leurs coûts de production dans la Figure 2-42 suivante.

Figure 2-42
Coûts du bois d'oeuvre livré au Japon
(en $ CAN/m³)



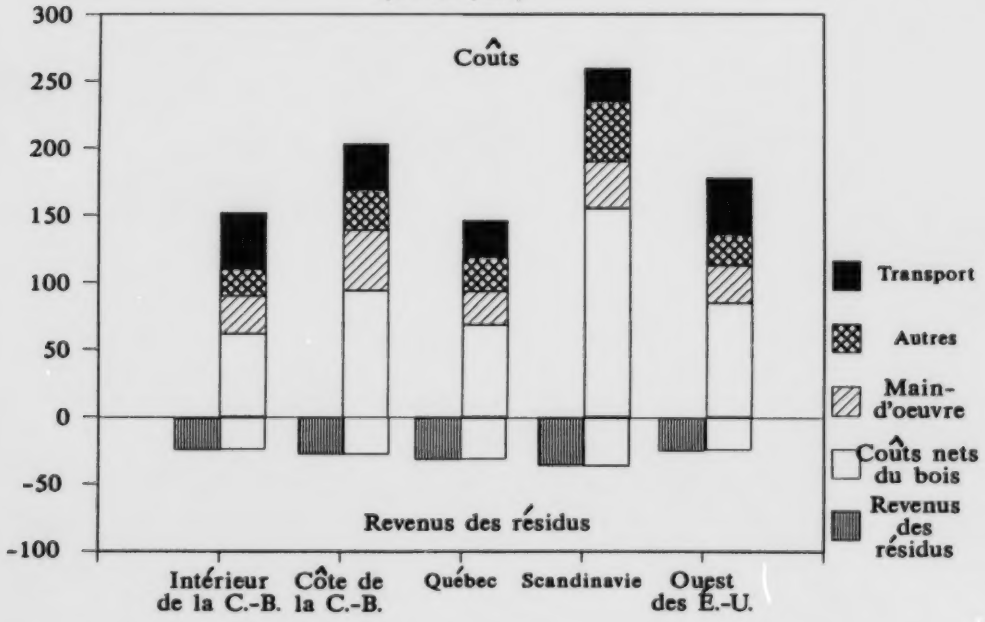
Source: RISI, Woodbridge, Reed et Associés

Woodbridge, Reed and Associates

Les niveaux illustrés par la Figure 2-42 sont quelque peu trompeurs, car il ne font aucune place au facteur qualité. Les produits du Chili ne sont actuellement acceptés qu'en tant que matériel d'emballage de qualité inférieure et n'obtiennent donc que de bas prix sur le marché, alors que le pinus radiata de la Nouvelle-Zélande est accepté, au moins en partie, comme matériau de construction. Les coûts de production de la Côte de la C.-B. comprennent les coûts de fabrication d'une vaste gamme de produits spéciaux pour divers marchés. Une part appréciable de cette production obtiendrait donc des prix relativement élevés au Japon. A l'opposé, les prix des produits de l'Ouest américain sont basés sur la production type de base nord-américaine d'une usine. A l'exception du transport, le coût de toutes les composantes serait plus élevé pour ces mêmes produits au Japon. Malgré l'absence de données précises, nous croyons que pour des produits similaires, les coûts dans l'Ouest des É.-U. seraient identiques, sinon plus élevés que ceux de la Côte de la C.-B.

En Europe de l'Ouest, c'est la Scandinavie qui est le plus grand compétiteur du Canada. Vue la faiblesse actuelle du dollar, les fournisseurs canadiens demeurent très concurrentiels (Figure 2-43), mais cet avantage est menacé par les fluctuations des taux de change.

Figure 2-43
Livraison de bois d'oeuvre en Europe de l'Ouest
($ CAN/m³)



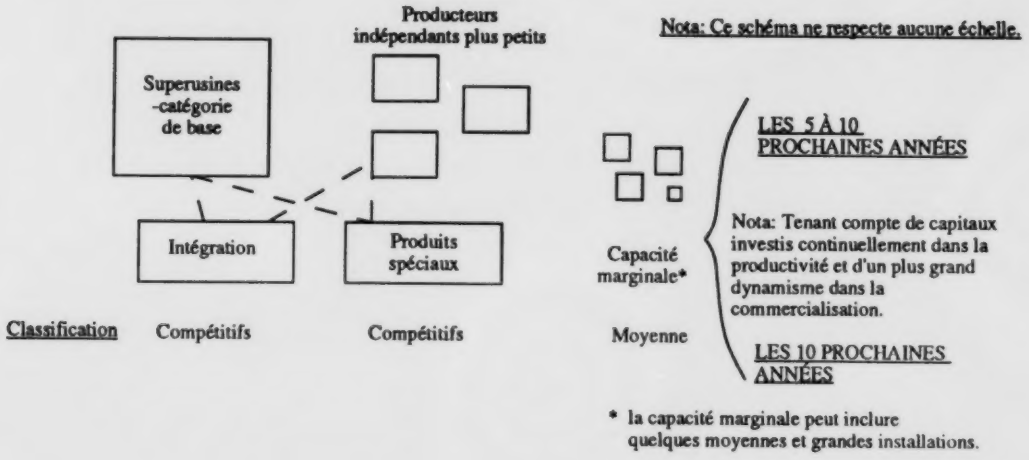
Source: RISI, Woodbridge, Reed et Associés

Dans le contexte d'un marché du bois d'oeuvre de résineux mature, il semble probable qu'une consolidation encore plus importante se produira dans l'industrie du sciage (Figure 2-44), de même qu'une plus grande intégration. Dans la plupart des cas, il s'agira d'intégration fonctionnelle, c'est-à-dire fondée sur l'interdépendance des secteurs du bois d'oeuvre et de la pâte, sans que les usines de pâte n'exercent nécessairement aucun contrôle de propriété.

De plus, il est clair qu'un nombre croissant de scieries indépendantes sont en train d'entreprendre leur propre intégration (par ex.: Millar Western, Fibreco) de PCTM et de papier journal (par ex.: Norwick, Amos). Au cours des dix prochaines années, ce sera probablement l'une des voies qu'emprunteront les producteurs de bois d'oeuvre pour réaliser une plus grande valeur ajoutée. Les scieries affiliées aux grandes sociétés intégrées devraient aussi suivre l'exemple de la Suède dans sa rationalisation et son optimisation. Elles pourront ainsi équilibrer la fabrication de pâte et de papier pour les besoins internes, et obtenir le meilleur rendement en valeur par m^3 pour les ressources de fibres disponibles.

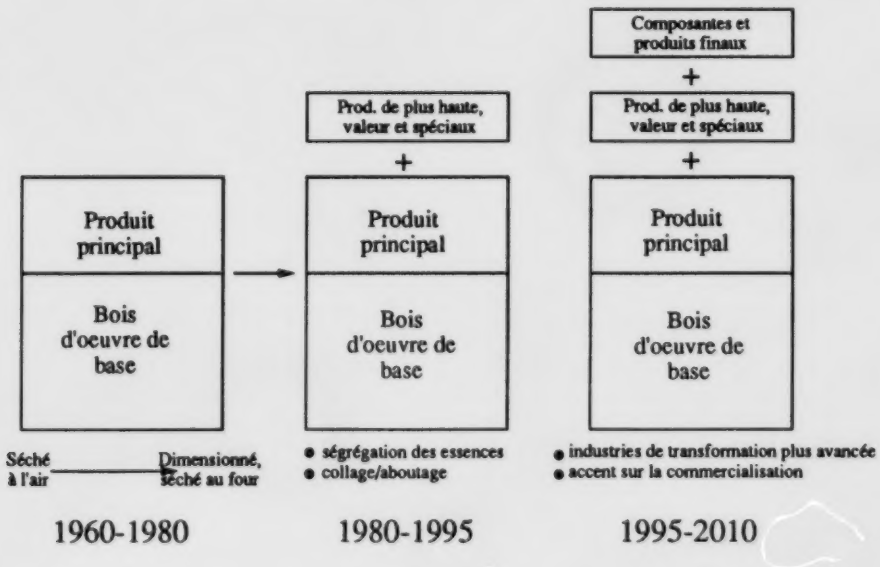
Notons également que plusieurs industriels canadiens de produits de sciage de base fabriquent maintenant des produits à plus grande valeur ajoutée grâce aux procédés d'aboutage, au bois d'oeuvre MSR, aux composantes industrielles et ainsi de suite. La Figure 2-44 illustre les perspectives du bois d'oeuvre de résineux canadien, lequel devrait demeurer concurrentiel à l'échelle mondiale, à la fois sur les plans des coûts et de la qualité.

Figure 2-44
Le secteur du bois d'oeuvre de résineux au Canada: classification de la compétitivité à l'échelle mondiale d'ici l'an 2010



Pour de nombreuses entreprises, le passage de la production d'une catégorie de base à une gamme plus étendue de produits et à l'amélioration de leur capacité concurrentielle peut illustré comme à la Figure 2-45.

Figure 2-45
Les produits du bois



Cette progression dépendra de deux facteurs principaux: le développement de plus grandes capacités de production et un effort considérable de commercialisation et de promotion. La possibilité de transformer davantage la fibre afin d'en tirer la valeur maximale et des efforts substantiels de commercialisation sont essentiels. Un nombre plus grand de clients et l'apparition de produits de diverses qualités viendront compliquer la stratégie relativement simple exigée par le bois d'oeuvre de base. Un des résultats obtenus serait l'intégration vers l'aval avec les distributeurs et les clients industriels: par exemple, des co-entreprises entre sociétés de coupe de bois et manufacturiers de produits commerciaux comme les portes et les fenêtres.

Les panneaux

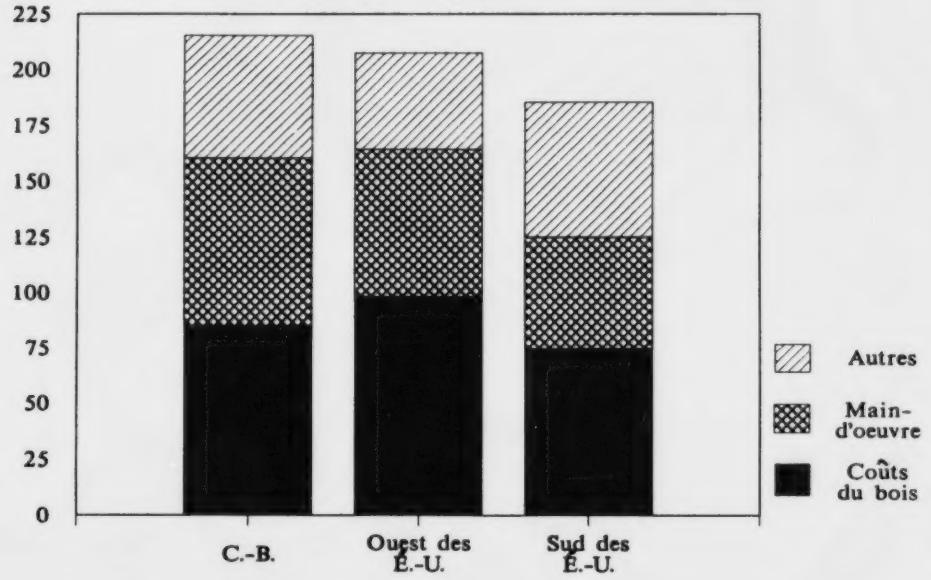
Dans le Tome IV, nous arrivons à la conclusion que les principales opportunités de croissance pour les industries canadiennes de panneaux sont offertes par les marchés de l'Amérique du Nord, de l'Europe de l'Ouest et du Japon. Les sources concurrentielles d'approvisionnement de ces régions varient selon le type de panneaux autant que la situation du marché.

Le contreplaqué de résineux

Assujetties à n'importe quel changement substantiel des tarifs entre le Canada et les É.-U., les rapports entre coûts de fabrication des producteurs de contreplaqués de part et d'autre de la frontière sont insignifiants comparativement aux ventes effectuées au Canada et aux É.-U. Les ventes canadiennes aux États-Unis sont très marginales et celles des É.-U. au Canada ont tendance à être sporadiques suivant les fluctuations des prix du marché dans les deux pays.

Cependant, dans la compétition pour les marchés d'exportation, la comparaison entre les coûts est beaucoup plus importante. L'exportation de contreplaqué canadien en Europe fait face à une sérieuse concurrence de la part du Sud et de l'Ouest américain. La comparaison des coûts présentée dans la Figure 2-46 démontre quelques-unes des raisons qui expliquent la perte récente d'une part du marché européen.

Figure 2-46
Coûts de production en 1987: feuille de contreplaqué
($ CAN/m³)



Source: RISI, Woodbridge, Reed et Associés

D'après le taux de change prévalant en 1987, mais en prévoyant toutefois des droits de coupe plus élevés, les coûts de production de feuilles régulières de contreplaqué dans les usines canadiennes sont légèrement plus élevés que ceux de l'Ouest américain et beaucoup plus élevés que ceux connus dans le Sud. On croit cependant que les usines de l'Intérieur de la C.-B. qui sont les principaux producteurs de contreplaqué, pourront diminuer leurs coûts en modifiant leurs usines pour y incorporer une nouvelle technologie éprouvée. Un certain nombre d'usines ont, bien sûr, déjà souscrit à de tels investissements.

On se rappellera qu'une telle comparaison ne montre pas les grandes variations qui existent entre les sociétés, même celles qui sont situées au même endroit; elle n'illustre pas non plus les différences au niveau de la qualité. Par exemple, le contreplaqué canadien est généralement accepté sur les marchés d'exportation comme étant de plus haute qualité que le CDX en provenance du Sud des É.-U. et souvent, le marché paiera davantage pour le produit canadien.

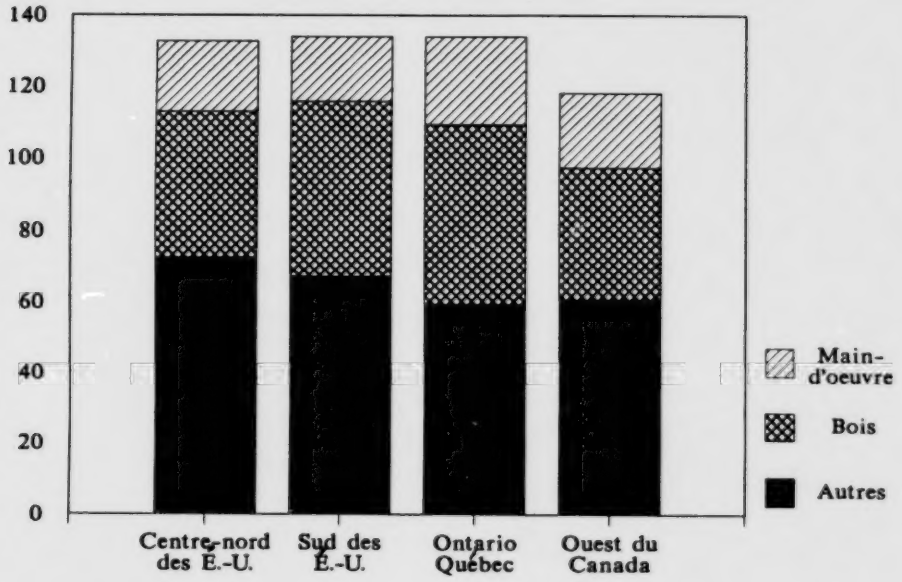
Les coûts de production devraient être plus critiques à l'avenir. À l'exception de certaines possibilités outre-mer, les principaux marchés ne s'accroîtront pas et les producteurs actuels devront lutter férocement pour garder leur part du marché.

Les panneaux gauffrés

Les principales opportunités s'offrant aux producteurs canadiens de panneaux gauffrés et de panneaux gauffrés orientés se retrouvent en Amérique du Nord. On s'attend à une croissance du marché domestique et les fournisseurs canadiens ont traditionnellement été capables d'offrir une bonne compétition à ceux du Nord-est et du Centre-nord des É.-U., et, récemment, à ceux de l'Ouest américain. La comparaison des coûts de production dans les principales régions productrices est illustrée par la Figure 2-47.

Les coûts moyens de la plupart des régions sont similaires dans l'ensemble, mais on estime que les installations très modernes de l'Alberta et de la C.-B. permettent d'afficher des coûts beaucoup plus bas. Les principaux éléments compris dans la rubrique "autres" sont les liants (résine et cire) et l'énergie. On doit cependant remarquer que le taux de change utilisé pour la comparaison était celui en vigueur en 1987. Un dollar canadien plus fort diminuerait effectivement les coûts américains.

Figure 2-47
Coûts de production de panneaux gauffrés/gauffrés orientés pour 1987
($ CAN/m³)



Source: RISI, Woodbridge, Reed et Associés

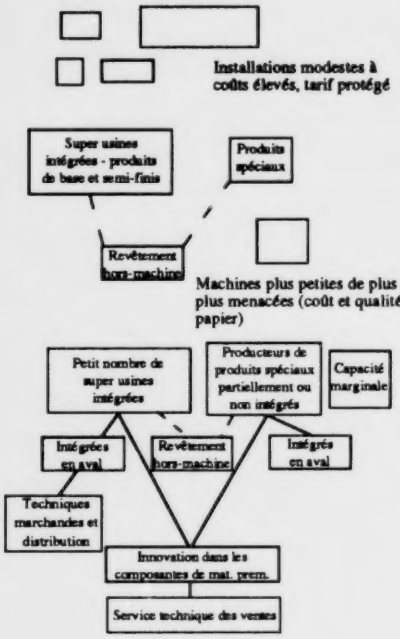
2.2.7 Papier sans pâte mécanique

Papier non couché

Il y a dix ans, le Canada n'était pas compétitif dans le domaine du papier non couché sans pâte mécanique. Son industrie fonctionnait dans un environnement tarifaire protégé et à petite échelle. Elle ne produisait que des papiers spéciaux non couchés, des papiers de base et intermédiaires, en quantités relativement modestes, s'adressant au marché domestique. Les coûts unitaires étaient élevés et les exportations, peu importantes.

Figure 2-48

Papiers couchés et non couchés sans pâte mécanique: l'occasion d'un développement intégré sélectif



IL Y A 10 ANS

Dans un environnement tarifaire protégé, la majeure partie de la capacité canadienne était de petite échelle, produisait fréquemment une petite quantité de papiers non couchés spéciaux et de papiers semi-finis à coûts unitaires peu élevés et exportait peu.

LES 5 DERNIÈRES ANNÉES

La rapide expansion de la demande américaine entraîna des investissements dans de toutes nouvelles installations d'usines et de machines très vastes dans le Sud des É.-U. Ceci en plus de tarifs réduits, représenta à la fois une menace et une opportunité pour les producteurs canadiens. On commença des expansions majeures de capacité, l'utilisation de bois de feuillus à faible densité augmenta.

LES 5 À 10 PROCHAINES ANNÉES

Émergence d'un petit nombre de superusines et d'un groupe de producteurs de papiers spéciaux partiellement intégrés ou non intégrés. Des investissements importants sont requis pour atteindre et maintenir une position de compétitivité.

DANS 10 ANS

Le défi technologique de ce secteur au Canada sera de produire la plus haute qualité de papier sans pâte mécanique qu'il est techniquement possible de fabriquer en utilisant une certaine quantité de composantes de pâte mécanique.

Le Canada est en train d'accroître sa capacité de production de papiers non couchés sans pâte mécanique vouée au marché américain. Ceci implique l'intégration de la capacité actuelle de production de pâte (ex.: Weyerhaeuser, Prince Albert), l'expansion des usines produisant déjà ces catégories (ex.: Domtar, Windsor) et des expansions similaires (Great Lakes Forest Products à Dryden) (Tableau 2-4).

Tableau 2-4
Calendrier d'implantation de nouvelles machines à papier d'impression et d'écriture
Plus de 100 000 tpa

Usines	Démarrage	Produit*	Capacité (en milliers de tonnes)
Domtar, Windsor	1989	NC-PM	114*
Great Lakes, Dryden	1989	NC-PM	175
Weyerhaeuser, Prince Albert	1989	NC-PM	181

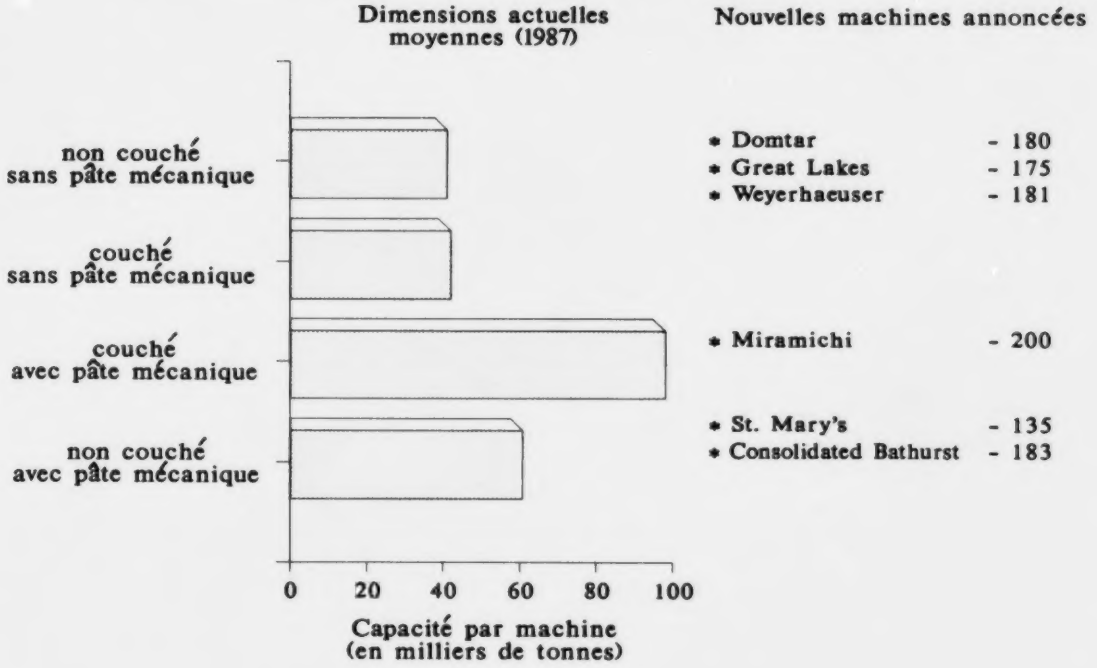
NC-PM: papier non couché à base de pâte mécanique
** Augmentation nette de la capacité de production, machine livrant 180 000 tonnes

Source: Pulp and Paper, Project Report, Janvier 1988

Les changements sont récents. Les additions de capacité de production amélioreront la position "moyenne" de la compétitivité canadienne là où le besoin est pressant. Le secteur du papier non couché sans pâte mécanique est encore affligé par l'existence de petites machines, mais c'est le secteur d'où sortent le plus grand nombre de produits de base (Figure 2-49). Bien sûr, l'addition de nouvelles machines n'améliore pas la situation des vieilles. Il est évident que celles-ci devront éventuellement s'orienter vers la production à plus grande valeur ajoutée ou être remplacées à long terme par du nouvel équipement.

Dans ce secteur, la machinerie canadienne est de dimension réduite en comparaison avec celle des É.-U. qui possèdent de nombreuses grandes installations à hauts volumes de production et à coûts unitaires faibles. De plus, les opérations sont beaucoup plus intégrées aux États-Unis qui assurent leur propre commercialisation et distribution, qu'elles ne le sont au Canada.

Figure 2-49
Dimensions moyennes des machines
dans les usines canadiennes de papier d'impression et d'écriture



Source: Banque de données de Woodbridge, Reed et Associés, "Pulp & Paper Directory" du Post

La position concurrentielle d'un certain nombre d'installations de papier non couché sans pâte mécanique n'est pas encourageante. Cette situation est principalement due au manque d'intégration avec la production de pâte. En moyenne, les producteurs du Canada se fient à la pâte commerciale (ou, au moins, à la pâte sèche et expédiée) pour répondre à plus de la moitié de leurs besoins. Leurs collègues américains, eux, sont intégrés dans une proportion d'environ 75 %.

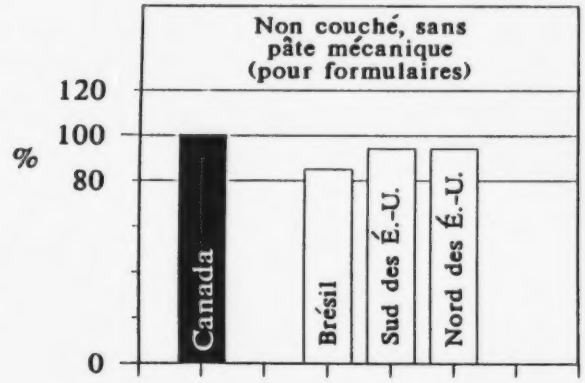
Les additions récentes de capacité de production (c'est-à-dire GLFP, Dryden et Prince Albert) ont été construites, en partie, en vue d'une intégration de la pâte commerciale. Cependant, beaucoup d'usines plus vieilles n'ont pas la même opportunité. L'intégration de ces usines de papier d'impression et d'écriture du fait de leur affiliation avec des usines de pâte, est une solution de rechange, et les fusions de sociétés fournissent à bon nombre d'entre elles le maillon nécessaire pour l'approvisionnement en pâte. Les exploitations munies de petites machines ni intégrées, ni affiliées avec le secteur des pâtes, sont particulièrement vulnérables. Leurs options sont soit une plus grande spécialisation, soit des améliorations d'équipement pour la production de papiers couchés sans pâte mécanique, ou les deux à la fois. Cette dernière solution est d'autant plus attrayante pour les producteurs canadiens qu'elle répond à une demande du marché.

Dans le Tome VI, notre analyse des facteurs de coûts fondamentaux montre que, dans un contexte nord-américain, la région productrice de papier non couché sans pâte mécanique la plus concurrentielle est le Sud des É.-U. Dans la catégorie des produits de base sans pâte mécanique, le Québec et l'Ontario suivent de près. Sur le plan mondial cependant, les coûts extrêmement bas du Brésil et du Chili (et d'autres régions jouissant de coûts semblables) en font les régions les plus concurrentiellles sur le plan des coûts dans les catégories de papier non couché sans pâte mécanique. Étant données ses ressources en eucalyptus de haute qualité, le Brésil maintiendra cette position. Le Chili qui dépend de ses plantations de pinus radiata, jouit certes d'un avantage de coût, mais pas nécessairement de qualité.

Il n'en reste pas moins que la position canadienne en ce qui a trait aux coûts demeure raisonnablement compétitive (Figure 2-50). La proximité du marché américain, vaste et croissant, lui offre des possibilités d'intégration en aval grâce à la commercialisation et à la distribution, ainsi qu'une meilleure valeur ajoutée grâce à l'amélioration du service et de la qualité.

La croissance de la production du papier alcalin offre une niche commerciale qui devrait gagner en importance pour les producteurs canadiens. En outre, l'utilisation des bois de feuillus canadiens à faible densité (ex.: le tremble de Prince Albert) et des bois de feuillus de l'Est du pays (Dryden et Windsor) garantit des approvisionnements à un marché qui recherche du meilleur papier d'impression.

Figure 2-50
La capacité concurrentielle des coûts canadiens
Papiers d'impression et d'écriture - Nouvelles usines intégrées
Coût relatif par tonne - Canada 100 %)

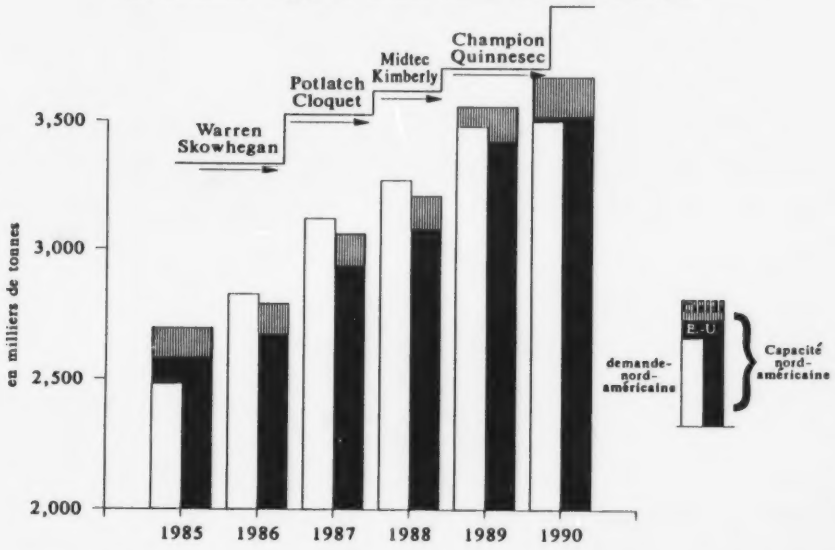


Papiers couchés

L'Ontario est la seule région du Canada jouissant d'une capacité de production de papier couché sans pâte mécanique. En comparaison avec les catégories de base non couchées, tel le papier pour photocopie et formulaires, les catégories de papier couché sans pâte mécanique semblent être orientées davantage vers la qualité et le service et moins sensibles aux fluctuations des prix.

En Amérique du Nord, le secteur du papier couché sans pâte mécanique a été actif, mais selon un rythme plus régulier que celui du papier non couché. L'industrie américaine du papier couché sans pâte mécanique ne possédait aucune machine de plus de 150 000 tpa jusqu'à la construction, en 1982, de l'usine Hinkley de Warren (Scott Paper Co.). Bien que Warren ait ajouté une autre usine importante en 1986, les augmentations futures seront quand même plus modestes, avec des machines de grandes dimensions remplaçant les vieilles machines plus petites. Les augmentations nettes de la capacité seront donc moins élevées pour les usines en cours de développement comme Potlatch-Cloquet et Midtec-Kimberley (Figure 2-51). La guerre pour la suprémacie dans le secteur du papier couché sans pâte mécanique se poursuit à court terme, puisque Champion a récemment annoncé l'installation de la plus grande machine, atteignant 230 000 tpa, dont la mise en marche est prévue pour 1990.

Figure 2-51
Équilibre de l'offre et de la demande nord-américaines et calendrier d'implantation de nouvelles machines importantes à papier couché sans pâte mécanique.



Source: RISI, API, banque de données de Woodbridge, Reed et Associés

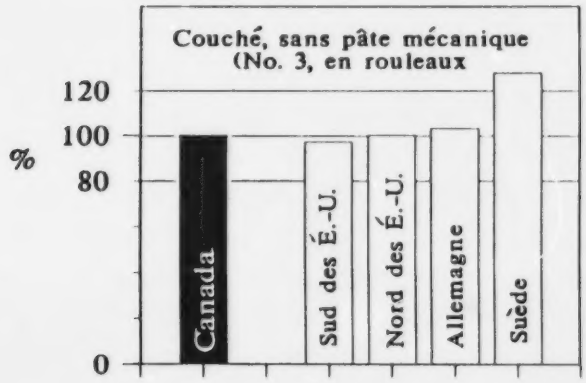
Beaucoup d'autres additions de capacités de production dans ce secteur sont par ailleurs moins imposantes, ne comportant que les activités normales de modernisation et d'accélération des machines.[1]

L'analyse du Tome VI indique que les coûts du Chili et du Brésil sont les plus concurrentiels à l'échelle mondiale; cependant, la compétitivité générale est déterminée par bien d'autres considérations. Le Sud des É.-U. est très concurrentiel à ce niveau et peut offrir un excellent service à son propre marché domestique. Dans le domaine des produits couchés sans pâte mécanique de base, le Québec et l'Ontario suivent de très près derrière le Sud des É.-U., en partie à cause de leur accès aux dépôts d'argile du Sud des É.-U. à des prix avantageux (Figure 2-52).

---

[1] Les usines d'Island Paper ont annoncé l'addition d'une machine à coucher le papier.

Figure 2-52
Position du Canada par rapport à la capacité concurrentielle des coûts
Papiers d'impression et d'écriture - Nouvelles usines intégrées
Coût relatif/tonne - Canada = 100 %)



Nota: On compare ici les régions les plus menaçantes pour la compétition future.

Pour ce qui est des qualités de papiers couchés et non couchés sans pâte mécanique, la capacité concurentielle du Canada est plus ou moins forte. Le scénario le plus probable pour les dix prochaines années est résumé à la Figure 2-53. Le nombre de superusines canadiennes produisant ces catégories sera très limité. Toutefois, les coûts et la qualité, particulièrement dans les régions où le bois de feuillus de faible densité est utilisé, offrent un grand potentiel concurrentiel.

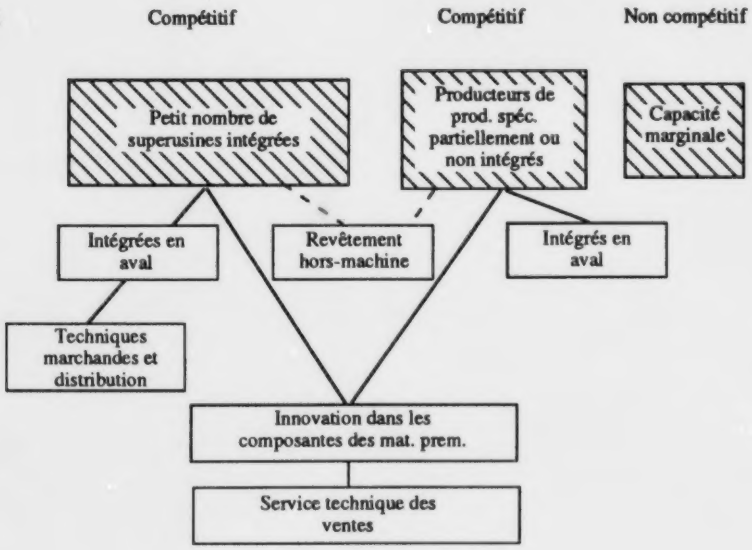
Il en va de même pour l'innovation dans les composantes de produits (ex.: le composite de la Suède), dans les techniques de vente, dans le service et l'ajustement aux besoins du marché, spécialement en ce qui a trait à la commercialisation et la livraison de catégories de produits technologiquement plus exigeants.

Comme nous le soulignons plus loin, le défi technologique consiste, pour le Canada, à s'éloigner des définitions rigides des papiers avec et sans pâte mécanique et à développer des variétés de produits originaux conçus spécifiquement pour des usagers particuliers (Figure 2-58). Ceci pourrait aussi s'avérer une option viable pour certaines capacités de production marginales canadiennes de pâte commerciale. Dans le Tome III, nous discutons cette possibilité en détail.

Figure 2-53

Papiers sans pâte mécanique couchés et non couchés: classification de la compétitivité à l'échelle mondiale d'ici l'an 2010

Nota: Ce schéma ne respecte aucune échelle.

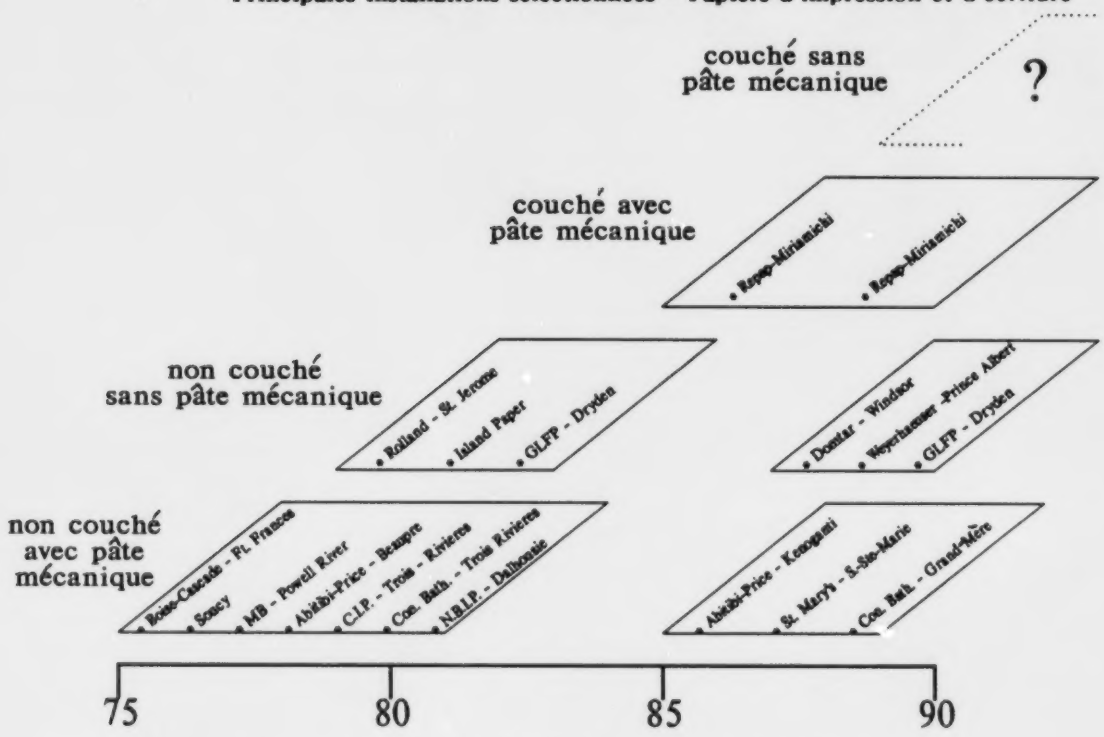


2.2.8 Autres papiers d'impression et d'écriture

Dans le Tome III, nous soulignons qu'une des occasions de croissance les plus significatives pour le Canada réside dans l'élargissement de la capacité de production de papiers d'impression et d'écriture. La position concurrentielle de ses coûts favorise plus particulièrement la production de ces papiers à base de pâte mécanique. De nombreux arguments en faveur de ce scénario ont déjà été présentés dans la section 2.2.2. De plus, il semble que des variétés de papiers d'impression et d'écriture couchés iront offriront d'autres opportunités de croissance.

À la suite de l'expansion de la production de papiers à pâte mécanique non couchés à la fin des années 1970 et au début des années 1980, celle des papiers couchés a débuté et promet de s'affirmer progressivement (Figure 2-54).

Figure 2-54
Expansion des capacités de production au Canada
Principales installations sélectionnées - Papiers d'impression et d'écriture



Source: Banque de données de Woodbridge, Reed et Associés

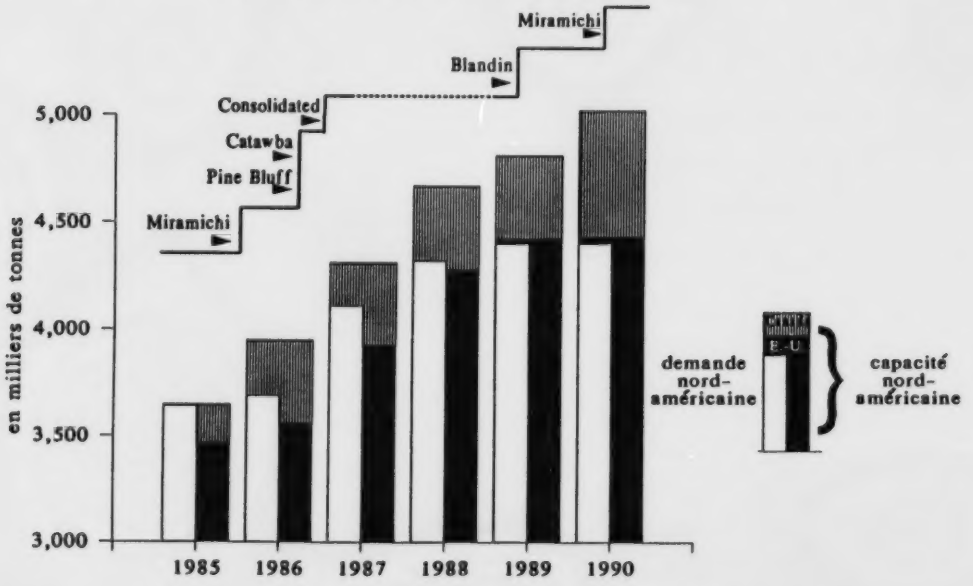
L'initiative de Repap à Miramichi est basée sur la capacité de production d'une machine à papier très avancée, intégrée à la capacité actuelle de production de pâte chimique (Newcastle) et de pâte mécanique.

Il ne sera pas facile d'affirmer une présence sur le marché des papiers d'impression et d'écriture. Les producteurs des É.-U. et de l'Europe de l'Ouest ont eux aussi reconnu le besoin de se diriger vers des produits à valeur ajoutée au lieu des produits de base. Au cours de la dernière décennie, les producteurs américains ont considérablement augmenté leur capacité de papier couché et cette production a été récemment effectuée surtout sur de grosses machines.

Suite à la série d'additions de capacité de production de papier LWC au début des années 1980 (Boise-Rumford, St-Régis-Sartell, Mead-Escanaba, Weyerhaeuser-Columbus), quatre autres nouvelles machines démarraient presque simultanément en 1986. En Amérique du Nord, la production équilibrée de 1985 a été remplacée par un surplus continental en 1987. Cet excès de l'offre a eu pour résultat un affaiblissement des prix du papier LWC qui, à son tour, a entraîné une augmentation de la demande. Le passage rapide d'une situation d'offre excessive à une contrainte relative dans le marché du papier LWC en a surpris plusieurs. Le renversement de la valeur relative des devises européennes et nord-américaines a aussi contribué à aider la situation des É.-U. grâce à une réduction des importations et une augmentation des exportations. C'est là un très bon exemple de l'effet de stimulation de la demande que peuvent avoir des prix attrayants et une offre adéquate en produits universellement reconnus.

Une nouvelle capacité de production est déjà planifiée pour 1989. Les producteurs canadiens ont collaboré aux augmentations récentes des capacités de production avec une nouvelle machine très moderne dans le Canada Atlantique, démarrée durant la croissance soudaine de capacité, en 1986. On dit d'ailleurs que le même producteur a déjà en main un programme pour un prochain cycle de croissance (Figure 2-55).

Figure 2-55
Relation de l'offre et de la demande en Amérique du Nord et calendrier d'implantation de nouvelles machines à papier importantes
Papiers couchés à base de pâte mécanique



Source: RISI, API, banque de données de Woodbridge, Reed et Associés

Notre analyse suggère que les producteurs canadiens peuvent être particulièrement compétitifs dans les produits à base de pâte mécanique. La forte activité industrielle orientée vers les produits à valeur ajoutée qui marque le Maine, par exemple, pourrait se réfléter au Nouveau-Brunswick et au Québec. De même, l'Ontario a l'aptitude inhérente d'entreprendre des projets typiques au Midwest américain (Minnesota, Wisconsin et Michigan).

2.3 FACTEURS DE SECOND PLAN

Pour conclure ce chapitre traitant de l'aptitude du Canada à faire face à l'avenir, nous présentons nos évaluations des facteurs qui devraient soutenir la croissance de l'industrie forestière canadienne. Ces facteurs et leurs impacts principaux sont les suivants:

Facteurs	Impact
1. Fibres de haute qualité	Potentiel pour une plus grande valeur ajoutée
2. Énergie bon marché	Compétitivité dans les technologies à consommation intensive d'énergie
3. Capacité de production additionnelle disponible	Expansion du marché
4. Entente de libre-échange Canada/É.-U.	Potentiel pour une plus grande valeur ajoutée
5. Développements technologiques	

2.3.1 Qualité de la matière première

Le Canada possède l'un des niveaux de récolte forestière les plus importants du monde. En 1985, la coupe de résineux atteignait 155 millions de m^3 et celle de feuillus, 18 millions de m^3 (Tome V). Les stocks canadiens de bois sur pied comprennent une vaste gamme d'essences. Plusieurs d'entre elles, dont le tremble, ne font que commencer à être reconnues pour les avantages qu'elles offrent aux producteurs de pâtes et papiers. Dans le secteur canadien du bois d'oeuvre, le pin de Murray offre des taux de rendement plus élevés que d'autres essences résineuses, alors que la demande en séquoias des consommateurs d'outre-mer est bien connue.

L'un des fondements de la croissance future du Canada est la grande qualité de ses stocks actuels. Ils font l'envie de nombreux autres pays. On note certains problèmes liés aux infestations d'insectes dans quelques régions, principalement la tordeuse des bourgeons de l'épinette et le scolyte du pin. Néanmoins, les ressources canadiennes demeurent un grand atout pour l'augmentation en terme de valeur ajoutée.

Comme des problèmes de plus en plus sérieux font surface dans les régions écologiquement fragiles, plusieurs des meilleures forêts canadiennes mériteraient des efforts encore plus intensifs de développement. D'ailleurs, la vaste majorité des terres boisées du Canada étant propriété publique, nombre des contraintes imposées par la dépendance d'approvisionnements provenant de terres boisées privées sont écartées. Cette situation suscite d'ailleurs des avis partagés dans le Sud des É.-U., en Suède et dans d'autres pays européens.

Le chapitre 4.0 discute aussi de quelques unes des responsabilités que cette situation impose, à titre de partenaires, aux ministères provinciaux des forêts lorsqu'il s'agit d'assurer une gestion adéquate et une amélioration des ressources forestières de grande valeur détenues par le Canada.

2.3.2 Énergie achetée

Le Tome VI contient une analyse des prix d'achat courants de l'énergie électrique utilisée pour la fabrication de produits forestiers. Cette analyse a été résumée plus tôt, dans la présente section. Elle démontre que le Canada jouit présentement, sur le plan international, d'un important avantage en ce qui concerne ses coûts dans ce domaine. Le Canada devrait maintenir cette bonne position face à ses compétiteurs du secteur des produits manufacturés. Pour ce faire des décisions importantes deviant être prises en termes de types de technologies à énergie intensive qui devraient offrir aux sociétés canadiennes de produits forestiers des avantages comparatifs sur le plan international.

Comme le montre le Tableau 2-5, les produits issus de la pâte mécanique tels que le papier journal et les produits spéciaux à base de pâte mécanique de meule exigent beaucoup d'énergie comparativement à d'autres catégories de pâtes et de papiers. De plus, ces usines sont les plus fortes consommatrices d'énergie de tous les secteurs industriels, à l'exception des usines d'aluminium et de quelques autres.

Tableau 2-5

Usines	Demande nette en énergie (en mégawatts)
Pâte kraft blanchie (PKB)	5-15
Pâte thermo-mécanique (PTM)	50-60
Papier journal (pâte comprise)	70-80

Le tableau ci-dessus montre que, sur une base nette, la fabrication de la pâte kraft peut virtuellement se suffire à elle-même sur le plan de l'énergie. Ses demandes en énergie provenant de sources extérieures sont très faibles. Plusieurs usines canadiennes et américaines, particulièrement celles construites avant le milieu des années 1970 (comme le plupart le sont), ne sont pas aussi efficaces sur le plan de l'énergie que ne le sont de nombreuses nouvelles usines ou celles récemment agrandies. Les zones où le prix de l'énergie est très élevé, par exemple les pays nordiques, ont été généralement plus sensibilisées aux besoins d'auto-suffisance en énergie et ont construit et amélioré leurs usines de pâte commerciale et intégré leurs usines de papier en conséquence.

Ce tableau indique également que les pâtes mécaniques telles que la PTM, la PCTM et la PGW, sont grandes consommatrices d'énergie électrique. De même, les papiers à base de pâte mécanique comme, par exemple, le papier journal, ont traditionnellement exploité l'avantage des coûts compétitifs offerts au Canada. Nous croyons qu'il en sera ainsi dans l'avenir, non seulement pour le papier journal, mais aussi pour d'autres papiers à base de bois. En particulier, les produits de plus grande valeur ajoutée, y compris les papiers de publication et d'impression LWC et MWC, de remplissage ou supercalandrés, etc., deviendront de plus en plus importants pour l'industrie canadienne. De plus, plusieurs autres catégories de papiers et de cartons tels que les cartons multiplis sauront profiter de cette situation énergétique canadienne favorable (Voir Tome III).

Le Canada a une longue histoire en tant que producteur de pâtes commerciales kraft principalement de résineux. Cependant, les conditions qui ont historiquement favorisé sa supériorité dans ce domaine ont changé. D'abord, la prédominance de l'offre (Figure 2-56) que le Canada ne partageait qu'avec bien peu d'autres exportateurs de la Norscan, n'existe plus et, quoique toujours importante en terme de volumes, elle ne peut plus autant dicter les prix. De plus, les facteurs du marché et de la technologie ont évolué (Figure 2-57), favorisant d'autres pâtes et d'autres fournisseurs.

Figure 2-56

Raisons historiques de la dominance du secteur canadien de la pâte commerciale kraft de résineux

- Les prix déterminés par les usines canadiennes avaient un effet marqué sur les prix mondiaux.
- Le secteur canadien de la pâte kraft était la plus vaste industrie non intégrée en son genre dans le monde (contrastant ainsi avec d'autres importants fournisseurs comme la Suède et les É.-U. qui s'intégraient de plus en plus, avec l'augmentation des coûts du bois et l'expansion des marchés hors-taxes).
- L'économie ne favorisait pas l'intégration de la fabrication du papier au Canada (par exemple, le marché domestique des papiers sans pâte mécanique était trop petit et les marchés d'exportation étaient protégés.
- Les limites imposées par les machines à papier et par les autres technologies favorisaient les pâtes fortes à longues fibres.
- Les tendances commerciales favorisaient beaucoup le rôle de fournisseur en pâte commerciale du Canada dans le secteur de ces pâtes à longues fibres.
- Les catégories à base de bois de résineux dominaient les approvisionnements de véritable pâte commerciale.
- Le Canada était un des rares fournisseurs.

Figure 2-57
Changements récents des conditions qui ont traditionnellement favorisé la dominance du Canada dans le secteur de la pâte commerciale kraft de résineux

- Le Canada et ses pâtes kraft de résineux ne sont plus "un des rares" fournisseurs: on en compte maintenant plusieurs et il existe de nombreuses nouvelles catégories de pâte commerciale (particulièrement de feuillus).
- Les pâtes commerciales sont de plus en plus fabriquées pour répondre aux exigences spécifiques de certaines niches du marché (accent mis de plus en plus sur les ventes portant sur les propriétés des produits).
- Le marché est de plus en plus conscient de ses besoins et dicte maintenant les types de fibres et les catégories de papier qu'il veut.
- La technologie et l'outillage connaissent de grands progrès (par exemple, le "closed draw", les options permettant de produire un bon papier à plus grande vitesse sur la machine à papier).
- L'économie favorise de plus en plus une intégration de la fabrication du papier dans l'industrie canadienne de la pâte kraft:

  (a) Diminution des barrières tarifaires, possibilités de rejoindre de plus grands marchés.
  (b) Augmentation des coûts du bois du Canada qui n'est plus un "producteur à bas coûts".
  (c) L'intégration en aval offre à quelques producteurs un moyen d'obtenir une plus grande valeur ajoutée.

Nous concluons toutefois que l'industrie canadienne de la pâte kraft a un avenir intéressant. Elle capitalise sur les nombreux avantages concurrentiels du Canada. Elle doit cependant faire face à de fortes pressions d'ordre environnemental et exige d'importantes injections de nouveaux capitaux. Nous concluons aussi que les catégories à base de bois de feuillus et de pâte mécanique formeront une partie de plus en plus grande de la capacité de production canadienne. Très souvent, les productions de pâtes kraft et mécaniques seront compatibles sur un même site. Dans plusieurs autres cas, les usines de pâte mécanique et de papier seront indépendantes des approvisionnements en pâte kraft.

Il se peut que les producteurs de papier à base de pâte mécanique génèrent une proportion importante d'énergie pour répondre à leurs propres besoins, lorsque l'usine de papier est intégrée avec une usine de pâte kraft et possède des stocks relativement bon marché de combustibles (bois de chauffage, liqueur de cuisson). De cette façon, les sociétés en arrivent à maintenir des coûts d'énergie relativement bas par rapport à la tonne de papier finie. De plus, vus les importants besoins de ces utilisateurs, ceux-ci sont souvent capables de négocier des taux attrayants avec les sociétés d'énergie.

Tenant compte de l'importance de l'offre en énergie électrique à prix concurrentiels dont jouit l'industrie forestière canadienne dans l'élaboration de notre scénario, nous présentons ici un résumé de la situation actuelle dans les principales régions concurrentes du monde. Nous renvoyons également le lecteur au Tome VI de cette étude.

Les États-Unis

En général, quoique les structures tarifaires pour l'énergie dans les états producteurs de pâtes et papiers soient plus élevées que dans les provinces canadiennes, la plupart des grands producteurs paient un taux réduit négocié avec les sociétés d'énergie publiques. Partout aux États-Unis, on retrouve des régions où l'électricité est moins chère et plusieurs sont particulièrement concurrentielles par rapport aux tarifs canadiens (ex. Newsprint South). En outre, le potentiel du phénomème de cogénération et le roulement d'énergie offrent aussi des avantages économiques.

Néanmoins, la situation globale aux États-Unis veut que les coûts actuels d'achat d'énergie électrique soient plus élevés qu'au Canada et on ne s'attend à aucun revirement de la situation.

Le Pacifique nord-ouest

Dans l'état du Washington, les tarifs généraux sont complètement réglementés et les sociétés publiques ne desservent que les régions de leur propre comté, générant la plus grande portion de l'énergie dont elles ont besoin, et achetant le reste d'autres sociétés énergétiques du Pacifique nord-ouest.

Les rabais doivent être négociés avec une société énergétique spécifique et sont difficiles à obtenir. Quelques usagers importants dont les usines de pâtes et papiers sont cependant des clients directs des sociétés d'énergie et ont, dit-on, négocié des rabais sur les prix réguliers.

Dans les états du Washington et de l'Orégon, il est important que les nouvelles usines de produits forestiers soient situées le long des réseaux existants, sinon les extensions et sous-stations additionnelles nécessaires seront facturées à l'usine. La situation de surplus d'énergie actuel devrait s'estomper vers le milieu des années 1990.

Le Sud

La plus grande partie de l'énergie des états du Sud américain provient de combustibles fossilisés (pétrole et charbon), et du nucléaire. Ses prix actuels sont donc très inférieurs à ceux du début des années 1980, puisque les prix du pétrole brut sont plus bas. La plupart des états incorporent à leur prix un facteur d'ajustement des taux qui tient compte des fluctuations du prix de celui-ci.

Lorsque les prix du pétrole reprendront leur ascension (probablement dans la première moitié des années 1990), on peut donc s'attendre à ce que les prix de l'énergie recommencent à grimper de façon plus accélérée que dans les régions où la majeure partie de l'énergie est hydraulique. La proportion d'énergie nucléaire devrait diminuer à cause des critiques négatives entourant sa production. Le présent scénario favorise les combustibles fossilisés.

Présentement, la plupart des installations de pâtes et papiers profitent de rabais sur les prix affichés. Certains états comme l'Alabama et l'Arkansas offrent des rabais significatifs dans le but d'attirer de nouvelles entreprises chez eux. Quelques nouveaux producteurs de pâtes et papiers, comme l'Alabama River Pulp, ont participé à la génération d'énergie pour en revendre les surplus sur le réseau. Cependant, les sociétés énergétiques du sud n'ont pas voulu acheter cet excès d'énergie cogénérée et certaines sociétés de pâtes et de papiers croient qu'il ne vaut pas la peine d'augmenter la production d'énergie.

Le Nord-est

L'effet de la cogénération d'énergie est bien plus apparent dans les états du Nord-est. La plupart des sociétés reçoivent un certain rabais, sous une forme ou une autre, de la part des sociétés énergétiques. L'énergie cogénérée en excédent est rachetée par ces dernières, et à taux beaucoup plus élevé qu'elles ne chargent dans certains cas. Les usines jouissent donc de taux nets raisonnables.

Les états de la Nouvelle-Angleterre ont acheté de l'énergie de l'Ontario et du Québec. Cependant, les approvisionnements en provenance de l'Ontario s'épuisent à cause de l'augmentation de la demande domestique. Le Québec devrait continuer à les approvisionner, ayant particulièrement en vue l'expansion du projet de la Baie de James.

En résumé, pour ce qui a trait aux États-Unis, alors que les taux actuels en vigueur dans les états du Pacifique Nord-ouest sont relativement comparables à ceux de la C.-B. et du Québec, ils devraient augmenter de façon plus accélérée au cours des années 1990, avec la remontée des prix du pétrole. L'énergie nucléaire est en recul et la situation d'énergie excédentaire temporaire tire à sa fin. Les taux du Sud et du Nord-est des É.-U. devraient également augmenter plus rapidement, puisqu'une proportion beaucoup plus petite de leur énergie est de source hydraulique.

La Scandinavie

En Suède, les taux sont très compétitifs par rapport à ceux de l'Amérique du Nord. La Suède génère 50 % de ses besoins en énergie à partir de ressources hydrauliques et le reste provient du nucléaire et des combustibles fossilisés. Les taux devraient y augmenter plus rapidement qu'au Canada à cause du référendum de 1980 visant à éliminer l'énergie nucléaire d'ici 2010. En outre, l'énergie provenant du charbon cause des problèmes environnementaux comme les pluies acides et devrait être restreinte. Les coûts des usines sont maintenus à bas niveau , vue la grande proportion d'énergie cogénérée. Ce système devrait continuer à se propager pour maintenir des coûts aussi bas que possible. La proposition d'une taxe sur l'énergie devrait être adoptée, ce qui alignera les taux de la Suède sur ceux de la Finlande. Cependant, l'industrie des pâtes et papiers proteste contre l'entrée en vigueur de cette taxe qui augmentera significativement ses coûts d'exploitation.

La Finlande génère la majeure proportion de son énergie à partir de sources nucléaires (environ 40 %), houillères et autres combustibles fossilisés, et, d'ici 2010, elle devrait donc connaître des niveaux d'augmentation de coûts encore plus hauts que ceux de la Suède.

Autres régions productrices de papier

Les taux d'énergie du Japon sont trois fois plus élevés que ceux de l'Amérique du Nord et devraient demeurer significativement plus hauts.

Le Brésil et le Chili jouissent de taux favorablement comparables à ceux des sociétés nord-américaines et devraient rester concurrentiels par rapport au dollar canadien et américain. La baisse des devises latino-américaines encouragera cette situation.

Capacité additionnelle d'énergie du Canada

Contrairement à bien d'autres régions du monde, le Canada pourra substantiellemnt augmenter sa capacité de production d'énergie. Le Tableau 2-6 trace un portrait des projets possibles. Certains en sont déjà à l'état de développement préliminaire.

Tableau 2-6
Projets énergétiques potentiels d'importance au Canada
(provinces et projets sélectionnés seulement)

	Capacité additionnelle maximale (m/w)
Colombie-Britannique	
Kemano achevé	520
Peace River - Site C	900
Keenleyside	180-240
Murphy Creek	275
Hat Creek	720-2000
Québec	
Baie de James II	2460
Ontario	
Darlington	3600
Manitoba	
Limestone Rapids	1280

Source: Woodbridge, Reed et Associés et rapports publiés

À long terme, le Canada se comparera très favorablement avec les autres régions à cause de l'abondance de ses ressources hydrauliques. La C.-B., le Québec et l'Alberta devraient demeurer particulièrement compétitifs et ces régions devraient bénéficier de certains avantages sur les compétiteurs américains et scandinaves.

2.3.3 L'entente de libre-échange entre le Canada et les États-Unis

Une des conclusions de cette étude veut que les moteurs de croissance traditionnels de l'industrie forestière canadienne soient sur le point d'atteindre leur potentiel maximum. En particulier, l'industrie du bois d'oeuvre de résineux a atteint sa pleine maturité et le secteur de la pâte commerciale de résineux vit une transition lente et difficile, meublée d'incertitudes. Dans l'ensemble, une partie importante de l'industrie (en ce qui concerne sa gamme traditionnelle de produits) fait l'expérience d'un marché à maturité.

Cependant, de nouveaux moteurs de croissance émergent. Dans le chapitre 1.0, nous discutions quelques-uns des principaux développements de nouveaux produits, y compris l'intégration récente de production de papier couché sans pâte mécanique (dont la production de papier alcalins), de papiers LWC, de papiers supercalandrés de pâte commerciale kraft de tremble, de pâte blanchie CTM, de panneaux gauffrés orientés et de différentes catégories de bois d'oeuvre MSR. Le chapitre 2.0 du présent volume et le Tome III identifient les papiers d'impression et d'écriture comme étant un secteur important jouissant de grandes opportunités de croissance au Canada. De plus, il est clair que d'autres facteurs liés aux ressources (ex.: l'énergie bon marché) supportent activement l'expansion de l'industrie forestière canadienne.

Parallèlement, la nouvelle entente sur le libre-échange entre le Canada et les É.-U. tombe à point et semble bénéfique pour la vaste majorité des participants de cette industrie. En fait, elle offre à l'industrie forestière canadienne la chance de prendre un élan substantiel dans ses efforts d'exportation, en misant sur les occasions offertes par le marché américain. Nous en discutons en détails dans le Tome III.

Du point de vue des seuls tarifs, sans tenir compte d'autres facteurs, l'entente n'a que des impacts limités sur le secteur forestier. Si la plupart des impacts sont bénéfiques, certains menacent cependant les petits producteurs aux coûts élevés. Néanmoins, cette entente offre au secteur un potentiel considérable par son retrait des obstacles entravant l'accès au marché américain. Vaste et croissant, c'est un marché d'exportation naturel pour le Canada. Cette situation ne dévalorise en rien la croissance potentielle importante des marchés d'outre-mer, particulièrement dans les pays de la ceinture du Pacifique. C'est plutôt que, comme l'illustre la figure 2-58, une grande partie de la croissance de la demande mondiale des 20 prochaines années se trouve aux É.-U., et ce, spécialement pour les produits où le Canada jouit actuellement ou jouira d'avantages commerciaux.

Figure 2-58

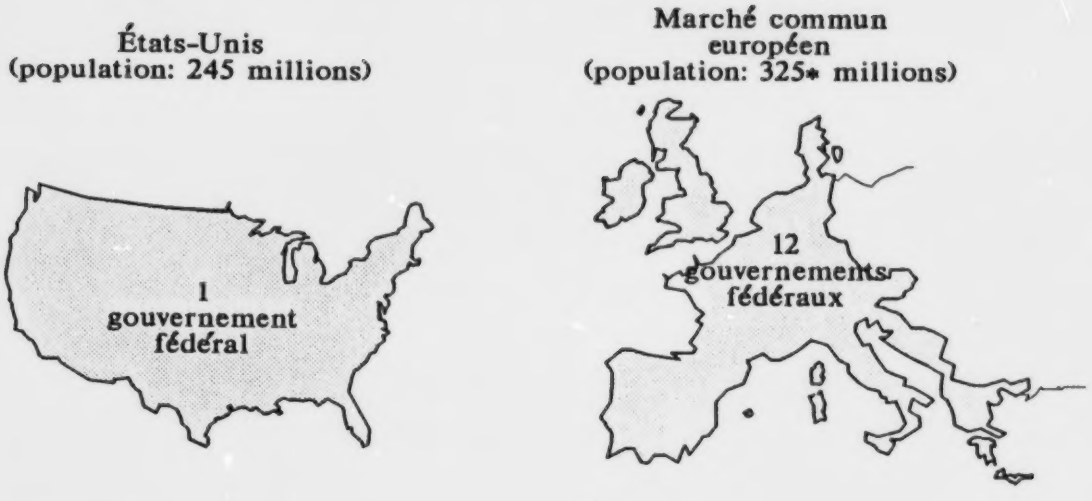
Croissance de la demande mondiale de 1985 à 2010
(données arrondies)

	Papier journal	Papiers d'impression et d'écriture	Autres papiers et cartons	Pâte à papier	Bois d'oeuvre	Panneaux
Monde						
millions de tonnes	17,3	66,6	65,5	84,0	-	-
millions de m^3	-	-	-	-	159,0	63,0
% américain du total	36%	27%	22%	23%	15%	17%
É.-U. en 2010						
millions de tonnes	+6,2	+17,9	14,5	+19,5	-	-
millions de m^3	-	-	-	-	+24	+11

Source: Woodbridge, Reed et Associés

Contrastant étonnamment avec les pays nordiques, très efficaces et dynamiques, et dont les industries forestières font face à la résistance des producteurs domestiques du Marché commun européen, le Canada jouit d'une situation enviable par rapport à son marché le plus important (Figure 2-59). En outre, même la préférence de l'EFTA pour les pays nordiques dans l'ECE, ne lèse en rien le Canada, à cause de cette expansion anticipée du marché américain.

Figure 2-59



*EFTA = 357 millions

Au cours des dix dernières années, le niveau d'investissement des nouvelles sociétés américaines au Canada a été très limité. Tel n'est pas le cas pour quelques sociétés américaines bien établies, Weyerhaeuser, Champion, Boise Cascade, Scott, et divers éditeurs de journaux qui détiennent déjà des intérêts dans des usines canadiennes de pâte. Néanmoins, il est clair que plusieurs sociétés américaines ont préféré investir aux É.-U. plutôt qu'au Canada, au cours des dernières années. En outre, le niveau des nouveaux investissements des pays nordiques au Canada, a été limité. Citons particulièrement ceux que l'on considère habituellement comme des leaders de la technologie, par exemple, Finns dans les papiers de publication et les Suédois dans les technologies multiplis. Il faut noter une exception, Stora, qui a investi à Port Hawkesbury, mais qui a récemment remis à plus tard un projet d'expansion importante à cet endroit.

Avec l'entrée en vigueur de l'entente canado-américain de libre-échange le 1er janvier 1989, le potentiel de croissance d'une nouvelle capacité de production avec la participation de sociétés étrangères ne fait qu'augmenter. Leur technologie et leur attitude face aux risques peuvent souvent apporter au Canada le stimulant nécessaire à la réalisation de son marché potentiel.

Avec le temps, l'autosuffisance américaine dans les diverses catégories de produits forestiers a varié. Dans certains cas, l'incertitude planant sur l'offre canadienne et son risque d'interruption y ont contribué. Dans le secteur du papier journal, par exemple, les éditeurs américains préfèrent des sources d'approvisionnement domestiques (ex.: l'usine de papier journal Usk dans l'état du Washington). Néanmoins, l'autosuffisance américaine dans de nombreuses catégories de produits devrait diminuer de plus en plus au cours des vingt prochaines années, comme nous en discutons dans les Tomes III et IV.

Actuellement, les niveaux d'autosuffisance atteints dans ce pays sont très élevés (Figure 2-60) pour les produits tels que les cartons, les papiers couchés à base de pâte chimique et les papiers mousseline, et, il ne devrait pas y avoir de changement dans ces catégories. Cependant, il existe d'excellentes opportunités dans les catégories où le Canada est concurrentiel. Parmi celles-ci, les papiers de publication à base de pâte mécanique, les pâtes mécaniques blanchies, les cartons multicouches et les papiers d'impression, les papiers d'impression à base de pâte mécanique de plus grande valeur, le bois d'oeuvre et les panneaux reconstitués de plus grande valeur.

Figure 2-60

L'autosuffisance des É.-U. (1987)

	Consommation en millions de tonnes		% d'autosuffisance
Papier journal et d'impression sans bois	15,6	=	42
Papier non couché sans bois	10,3	=	97
Papier couché	6,8	=	93
Papier d'emballage/Bristol	4,1	=	100
Papier mousseline	4,9	=	98
Carton doublure	15,1	=	114
Autres papiers/cartons	18,1	=	104
Total	74,9	=	91
Pâte commerciale	5,9	=	125

2.3.4 Tendances technologiques

L'industrie forestière canadienne n'est pas aussi orientée vers la technologie que ne le sont beaucoup de ses concurrents, particulièrement la Suède, la Finlande et certains secteurs de l'industrie américaine. Il n'en demeure pas moins que la disponibilité de technologies nouvelles et les développements technologiques en cours aident beaucoup sa croissance. Comme nous l'avons remarqué précédemment, il existe un certain nombre de facteurs qui stimulent l'investissement, par exemple, les ressources naturelles, les actifs (installations manufacturières, etc.) les marchés, les conditions économiques (coûts) et la technologie. Un ou deux de ces facteurs agissent généralement en tant que moteur de l'investissement. Les industries plus particulièrement orientées vers les produits de base ont tendance à être influencées par les ressources naturelles, les conditions économiques et leur base d'actifs (cette dernière est spécialement importante pour les industries exigeant de lourds capitaux). Les industries orientées vers les produits de consommation et spécialisés sont, elles, dynamisées par les marchés et la technologie. Dans chaque industrie, cependant, il existe deux secteurs, le premier orienté vers les produits de base, le deuxième orienté vers les produits de consommation et spécialisés, et dans chacune aussi, on est en train de passer des produits de base aux produits intermédiaires et aux produits spécialisés de plus grande valeur (voir Figure 2-61). Ceci signifie que, pour les industries aussi dépendantes des ressources naturelles que l'est l'industrie forestière, le marketing, la technologie et le service deviennent de plus en plus importants.

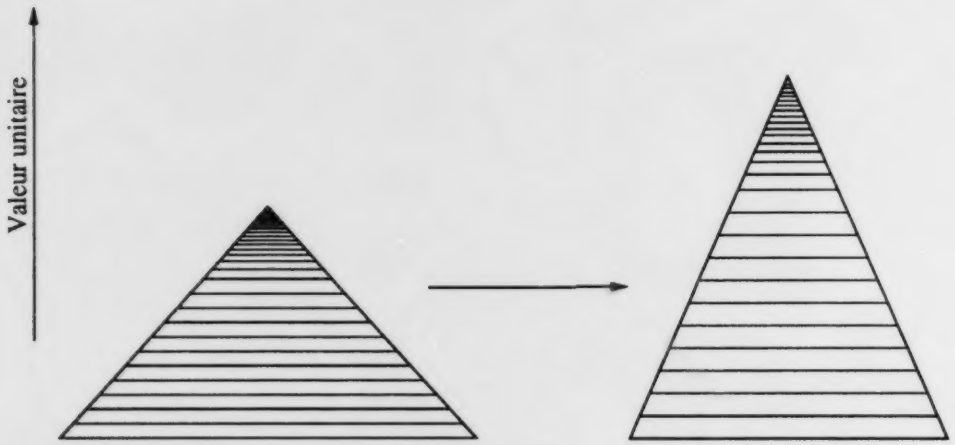
Pour elles, les technologies de transformation ont traditionnellement été plus importantes que celles des produits. Avec la tendance vers des produits plus nombreux et de plus grande valeur, et l'entrée en lice des technologies et produits d'industries concurrentes, la technologie des produits est maintenant considérée comme plus importante, même pour certains secteurs des produits de base. Les secteurs du papier journal et du carton de couverture offrent deux exemples très précis de cette tendance. La rentabilité présente et future de la plupart des usines spécialisées dans ces productions sera étroitement liée à la conversion et à l'amélioration de leurs produits.

Le passé récent et le présent

Les tendances technologiques et les innovations ne peuvent que rarement être jugées sans tenir compte d'autres facteurs, en particulier, les tendances et les besoins du marché. La dernière décennie a vu plus d'innovations technologiques liées aux marchés qu'aux ressources. Parfois, ces progrès commerciaux et technologiques ont pris place en réponse au besoin de modernisation d'installations non rentables (machines à papier), et dans d'autres cas, afin d'exploiter des ressources naturelles de faible valeur (particulièrement le bois de feuillus). Ainsi, l'innovation technologique motivée commercialement peut ensuite se développer sous l'impulsion des actifs immobilisés ou des ressources.

Figure 2-61

1. Tendance vers les papiers à plus grande valeur



Pâte: L'industrie des pâtes et papiers a connu un nombre grandissant d'innovations technologiques au cours de la dernière décennie. La technologie de fabrication de la pâte s'est concentrée sur des pâtes à rendement plus élevé, la PTM et la PCTM blanchie. Ces technologies ont été largement stimulées par les ressources naturelles. Le procédé de PTM utilise les résidus de sciage (copeaux de bois) tout à fait sous-utilisés dans les régions de grande concentration de scieries (bois d'oeuvre), spécialement la région nord-américaine du Pacifique nord-ouest. La PTM a été conçue pour remplacer la pâte mécanique de meule (SGW) qui utilise des billes de bois entières. Initialement, les conditions économiques (coûts du bois) étaient aussi un stimulant important. La PCTM blanchie provenait de la PTM, mais au lieu de remplacer la SWG, elle remplace maintenant la pâte chimique blanchie et peut même être considérée comme un produit distinct. Le moteur dominant a été la production par unité de fibre, c'est-à-dire le rendement plus élevé de la PCTM blanchie comparée aux pâtes chimiques blanchies. La PCTM blanchie fut commercialement disponible en 1979 et commence maintenant à être une force reconnue en tant que pâte commerciale.

Le Tableau 2-7 illustre la croissance de la capacité de production et la répartition de cette capacité de PCTM commerciale par pays jusqu'en 1990.

Le tableau 2-7 montre aussi que la dominance en production de PCTM commerciale est passée de la Suède au Canada. Un changement important dans la part de la capacité de production est souvent accompagné d'un changement dans le leadership technologique. Avec le temps, celui-ci devrait émigrer vers la région qui jouit du plus grand nombre d'avantages concurrentiels en fibres. Il serait donc surprenant que le Canada ne se fasse pas accepter en tant que leader technologique dans le domaine de la PCTMB, d'ici le début des années 1990. Ce qui est important, c'est que le Canada ne peut atteindre ce statut sans le bénéfice de transferts technologiques (par ex., dans le domaine du papier mousseline) provenant des É.-U. Ceci démontre encore une fois l'importance de concentrer de nouveaux investissements sur la commercialisation et la technologie.

Tableau 2-7
Capacité mondiale de production de pâte commerciale PCTM blanchie
(pourcentage)

	1980	1985	1990
Suède	100	38	22
Canada		32	59
Nouvelle-Zélande		15	5
Amérique du Sud		1	1
Norvège		14	9
Finlande			4
Autre			
Total	**100**	**100**	**100**
Capacité annuelle (en milliers de tonnes métriques)	50	565	1 598

Au cours de la dernière décennie, l'importance commerciale de la PTM et de la PCTM blanchie a bien éclipsé les innovations techniques de la pâte chimique. Pour cette dernière, le facteur le plus important s'est avéré le développement de PKB d'eucalyptus et n'a eu aucun rapport avec une technologie nouvelle, mais plutôt avec un niveau constant de très haute qualité entraînant une forte demande pour la PKB d'eucalyptus. Cependant, le blanchiement de la PKB soulève maintenant un grand intérêt. Le danger potentiel de la présence de dioxine provenant du blanchiement au moyen d'agents chloriques a attiré l'attention sur la toxicité des eaux usées des usines de blanchiement. Le blanchiement à l'oxygène suivi d'un autre traitement sans chlore pourrait permettre d'atteindre le statut commercial proéminent qu'on avait anticipé pour les années 1970.

Papiers et cartons: Le principal changement apporté aux machines à papier a été fonction du besoin de produire un papier au fini de plus haute qualité. Les exigences du marché se sont avérées des facteurs bien plus importants que les coûts; en fait, c'est la nécessité d'une meilleure qualité qui a fait monter les prix de certaines catégories. Ceci a cependant été contrebalancé par la qualité suffisante de certains produits de faible valeur qui leur a permis de remplacer des produits de valeur supérieure. La nécessité d'obtenir des propriétés de surface améliorées a donné naissance aux papiers supercalandrés, couchés sur machine et calandrés à fini mat en bout de machine. La nouvelle technologie de revêtement et de calandrage a produit plusieurs nouvelles qualités de papiers et de cartons et a exigé l'amélioration de la qualité d'autres parties de la machine (séchoirs, section de pressage et partie humide). Ainsi, le double filage ou le filage ajouté à une table de fourdrinier existante et une nouvelle technologie améliorée de la caisse d'arrivée ont été mis en place pour répondre à la demande des finis de papier exigeant une feuille bien formée et uniforme.

Pour offrir des prix acceptables, les coûts ont été réduits grâce à l'augmentation de la taille des machines (économies d'échelle) et à la réduction des coûts des composantes de matières premières. Pour la majorité des catégories de papier, la propreté et la composition sont devenues des propriétés plus critiques que la résistance.

Dans la fabrication du papier, il est difficile de distinguer les innovations des technologies de transformation de celles des produits. La nouvelle technologie de couchage et de calandrage a entraîné l'existence de nouvelles qualités de papier et de carton. Cela est particulièrement vrai des papiers spéciaux dont les nouveaux revêtements peuvent engendrer de tous nouveaux produits destinés à des usages hautement valorisés. L'industrie japonaise du papier est le leader mondial dans les papiers spéciaux.

Les conversions: La tendance actuelle vers des produits de plus haute valeur ainsi que vers un plus grand nombre de produits et de catégories, est accélérée par les consommateurs et l'intrusion de produits et de technologies d'industries concurrentes (par ex., l'électronique et les plastiques). Cela a forcé les manufacturiers qui sont souvent les premiers clients du producteur de papier et de carton, à être beaucoup plus novateurs. L'utilisation des ordinateurs et de l'électronique a donné naissance à de nombreuses autres catégories de produits et à une consommation beaucoup plus élevée de papier d'impression au lieu de diminuer la consommation de papier que tous anticipaient.

Exemple bien connu, Tetra Pak témoigne du grand succès de la technologie de conversion. Celle-ci combine le carton blanchi, la pellicule de plastique et le papier d'aluminium pour offrir un emballage aseptique dont le succès, au cours de la dernière décennie, a grandi plus rapidement que pour tout autre emballage pour liquide. Sa composition contient 80 % de carton blanchi. Dans ce cas, le plastique et la feuille d'aluminium, qui pourraient être considérés comme des matériaux concurrents, se joignent au carton pour offrir un produit nouveau et très recherché. Au cours des dix dernières années, les produits mixtes ont d'ailleurs constitué la principale innovation technologique dans le domaine des emballages. Ils sont en grande partie responsables de la consommation de carton et de carton-caisse. Par contre, les plastiques ont entraîné le déclin de certaines qualités de papier, par exemple, celui des sacs en papier kraft.

En plus des ordinateurs et de l'informatique, de nouvelles technologies d'impression, la flexographie et la photocopie, par exemple, ont suscité une demande pour de nouveaux papiers d'impression, et même dans le secteur du papier journal, une catégorie de base classique. Une machinerie d'impression améliorée et la demande d'impression en couleurs ont conduit au développement d'un papier journal amélioré par l'industrie suédoise.

La technologie des produits mixtes a également fait une perçée dans le domaine des papiers mousseline et hygiéniques, des serviettes résistantes à l'humidité, des couches super absorbantes pour bébés, des mélanges de fibres pour papiers non tissés. Toutes ces innovations technologiques permettent une croissance continue ou, tout au moins, une demande continue pour les pâtes et papiers.

Les produits du bois: Les principaux changements dans la technologie ont trait ici aux produits reconstitués. Les panneaux gauffrés proviennent d'une technologie relativement ancienne mais qui n'a que tout récemment eu un impact majeur sur les marchés. D'autres produits, par exemple, le LVL (laminated veneer lumber) et le Parallam, en sont toujours au premier stade de leur développement. Par contre, le principal produit du bois, le bois d'oeuvre, a été soumis à des changements relativement mineurs tel le MSR, le traitement et les procédés d'aboutage et de collage.

Les changements technologiques les plus importants sont, de loin, ceux qui ont trait aux procédés de transformation. L'utilisation du procédé d'exploration (scanning) et d'optimisation par informatique ont eu un impact remarquable sur la productivité et le rendement. De même, le sciage profilé (tel que dans la technologie de Linck) et le sciage par faisceau de précision ont aussi été des technologies importantes de transformation, et toutes ont été importées d'Europe.

Nous aurions cependant atteint la limite des bénéfices attribués aux nouvelles technologies de transformation, selon une opinion répandue. Certaines améliorations sont encore possibles dans les usines, mais il devient de plus en plus difficile d'augmenter la productivité. Les technologies les plus futuristes, telles que la coupe au laser ou au jet d'eau, sont pour le moment regardées avec un certain scepticisme.

À court terme

Au cours des cinq prochaines années, l'industrie mondiale des pâtes et papiers concentrera probablement davantage ses efforts vers les produits de base qu'elle ne l'a fait au cours des cinq dernières années (à l'exception du Canada). Les É.-U. n'auront pas de nouveau à faire face à la dure concurrence des pays d'outre-mer, à la suite des glissements relatifs des taux de change. L'Europe de l'Ouest connaît maintenant une restructuration qui implique des acquisitions et des fusions de compagnies papetières ainsi que des conversions (intégration verticale), ce qui aura pour effet d'y ralentir l'innovation. Le Japon continuera à être très novateur dans le domaine des papiers spéciaux. Les principales tendances technologiques seront les suivantes:

La pâte: La qualité des pâtes à haut rendement est encore bien loin de son apogée, particulièrement en ce qui concerne la distribution des matières premières et les propriétés optiques (éclat, jaunissement et nuance). Au cours des cinq prochaines années, le blanchiement en plusieurs étapes pour des pâtes à haut rendement sera devantage en usage et une nouvelle technologie reliée à l'amélioration du jaunissage et de la nuance devrait être en application. Cela aura pour effet d'augmenter l'utilisation de la PCTM blanchie et des pâtes blanchies à haut rendement en général, et en particulier, d'atténuer la division entre les papiers avec et sans pâte mécanique.

En plus de la technologie de blanchiement, celle de la production de pâtes à haut rendement à partir de bois de feuillus de faible et de moyenne densité devrait se développer, puisqu'un grand nombre d'installations commerciales de PCTM et de PTM blanchies de feuillus sont en opération, comprenant des usines intégrées et de pâte commerciale. L'innovation technologique dans les domaines du blanchiement et de la production de pâte à haut rendement à partir de bois de feuillus devrait permettre un changement impressionnant dans la croissance du secteur des pâtes à haut rendement comparativement à celle de la pâte chimique.

Le rejet du procédé de blanchiement au chlore devrait s'accélérer et le blanchiement à l'oxygène pourrait atteindre environ 25 % de la capacité totale de PKB au Canada, d'ici cinq ou dix ans. Le succès du procédé de blanchiement des pâtes chimiques, sans chlore, efficace économiquement et qualitativement ainsi que les innovations technologiques associées aux pâtes à haut rendement, deviendront des éléments déterminants du rapport entre les nouvelles capacités de production de pâtes chimiques et les capacités de pâtes à haut rendement.

Pour les usines de PKB qui ont accès à des approvisionnements en bois de feuillus, la mutation vers des pâtes kraft blanchies de feuillus se poursuivra. Au Canada, cela sera particulièrement visible au Québec et en Ontario qui possèdent toutes les deux des stocks de feuillus variés ainsi que dans les provinces de l'Atlantique où il reste certains stocks. Au cours des cinq prochaines années, la PKB demeure la seule technologie commercialisée fiable pour les feuillus à haute densité.

Les développements technologiques liés aux nouvelles méthodes de fabrication de pâtes chimiques, comme le procédé à l'éthanol, ne devraient connaître aucun succès commercial dans le courant des cinq prochaines années.

Fabrication du papier: La majorité de l'expansion commerciale devrait se manifester dans les nouvelles qualités de papier établies au cours des dix dernières années (papier supercalandrés, papiers pigmentés, LWC, papiers couchés de luxe, MWC). Woodbridge Reed et Associés croit qu'un des plus grands facteurs technologiques sera l'amélioration et la croissance commerciale des papiers monoplis. Il s'agit d'une extension du carton multicouche résultant de l'utilisation de grosses fibres dans les plis du centre (PTM, PCTM et PGW) et de pâte chimique de haute qualité pour les couches extérieures.

Le développement de la technologie des machines à papier pour faire des feuilles monoplis servant aux papiers fins (le papier mousseline est déjà commercialisé: nouvelles machines à papier mousseline chez Scott Paper, New Westminster, C.-B.) est en bonne voie. Ceci permettra l'incorporation de fibres moins coûteuses au centre et l'obtention d'une meilleure qualité pour le même prix.

Les technologies de couchage vont s'améliorer et l'utilisation accrue des pigments et des composantes sans fibre moins chères se poursuivra. Le Canada devrait amorçer un changement vers la production de papier alcalins, une technologie qui devient rapidement la norme au Japon et en Europe.

La plupart des nouvelles qualités de papiers et de cartons développées au cours de la dernière décennie évolueront vers les produits de base, ce qui s'est déjà passé en fait pour le papier LWC. Le développement de nouvelles qualités de papiers ne devrait pas être aussi actif que durant les dix dernières années, particulièrement en Europe de l'Ouest.

Conversion: Le développement de produits mixtes continuera à activer le secteur des emballages, particulièrement en Amérique du Nord qui, sur ce plan, traîne derrière l'Europe de l'Ouest. La technologie d'impression et les encres d'imprimerie améliorées continueront à se développer et à accorder la priorité aux surfaces des papiers. Ceci introduira de nouvelles normes pour les papiers et cartons existants, tout comme le "U.S. Today" qui a réécrit les normes du papier journal. Encore une fois, ce courant se fera sentir particulièrement en Amérique du Nord.

Les produits du bois: Outre le développement des produits reconstitués améliorés, par exemple les panneaux gauffrés orientés et ceux à particules de moyenne densité, et les dépenses continues pour l'optimisation des scieries, un certain développement pourrait se manifester dans le secteur du contreplaqué. Une nouvelle technologie permet maintenant l'utilisation de billes plus petites bon marché pour le placage et il existe un certain nombre de technologies permettant de minimiser les coûts. Nous croyons que plusieurs usines canadiennes investiront dans ces technologies éprouvées et diminueront de moitié la perte de leurs marchés due aux panneaux de substituts.

À long terme

La tendance à long terme verra à nouveau une concentration vers les produits spécialisés. Ce seront de plus en plus les usagers qui détermineront les normes des produits canadiens de l'industrie des papiers et cartons. Pour survivre et tirer profit des opportunités offertes par les industries concurrentes ou complémentaires, il sera impératif de se concentrer davantage sur les marchés et les technologies. Alors que bon nombre des industries forestières du monde industrialisé se maintiendront avec un minimum d'efforts technologiques (développement des procédés de transformation et de production) et continueront à s'agrandir au cours des cinq ou dix prochaines années, grâce aux transferts technologiques, un effort technologique substantiel sera nécessaire à une prospérité à long terme. Nous en discutons d'une façon plus détaillée, plus loin, dans le présent tome.

Les fibres constituent une proportion décroissante des matières premières nécessaires à la fabrication des papiers et des cartons. Si l'on projette les tendances actuelles jusqu'en 2000, il ressort que seulement 60 ou 65 % des papiers et cartons contiendront des fibres vierges. Les fibres secondaires formeront une proportion croissante du reste, et d'autres matériaux (pigments et enduits) ne contenant pas de fibre seront de plus en plus utilisés. Il est probable que moins de 50 % des produits de conversion seront fait de fibres vierges: encre, plastique, feuille d'aluminium, etc. formeront une porportion croissante des produits finis. Ainsi donc, d'autres industries, probablement beaucoup plus avancées sur le plan de la technologie, joueront un rôle plus important dans le développement des produits de papier et de carton. Cette interaction exigera des efforts technologiques et de commercialisation supérieurs.

Les pâtes: La technologie se concentrera sur le développement de catégories de pâtes pour des usages bien particuliers. Comparativement à la période actuelle, les producteurs de pâtes de demain devront beaucoup moins s'attarder aux produits de base.

Le papier: L'introduction de pigments et autres produits chimiques inorganiques, en plus de la structure stratifiée et multiplis exigeant que les machines elles-mêmes effectuent de plus nombreuses fonctions (couchage et supercalandrage, par exemple) exigera des machines extrêmement automatisées. La diversification croissante des catégories de papier produites par les grosses machines imposera de nouvelles exigences en automation.

Les conversions: Les produits mixtes deviendront de plus en plus communs. Les usines de papier et de carton actives et rentables surveilleront étroitement les besoins des manufacturiers et de leurs clients (les usagers) et y répondront. La poussée technologique pour la création de nouveaux produits répondant aux demandes des marchés (les manufacturiers et les usagers) influencera significativement la gestion de l'industrie des papiers et cartons. La durée de vie des produits diminuera et imposera des changements dans la culture commerciale de l'industrie.

Les produits du bois: La capacité de concevoir et de commercialiser du bois d'oeuvre et des panneaux qui s'adaptent à de petites niches du marché deviendra d'autant plus essentielle que les superusines de produits de base continueront à améliorer leur capacité concurrentielle en matière de prix. Les plus petites usines mettront plus d'ardeur à trouver des matières premières de valeur et à fabriquer une plus grande variété de catégories. Cette tendance exigera une approche beaucoup plus exigente sur le plan de l'automation, de l'exploration (scanning), de la coupe de précision et des systèmes de gestion de l'information. Les technologies qui miseront sur l'utilisation de matériaux autres que le bois pour mettre celui-ci en valeur se répandront.

Les transferts technologiques

L'efficacité des approches technologiques change avec le temps. Dans certains cas, la technologie n'est pas une priorité, dans d'autres, l'achat de la technologie est la meilleure chose à faire et dans d'autres cas encore, l'innovation technologique est une nécessité absolue. Le transfert technologique est des plus efficaces pour certaines régions éloignées des leaders dans un produit ou un procédé donné. Il est donc nécessaire de connaître les leaders de chaque secteur. Les régions suivantes le sont dans les catégories de papiers et cartons suirantes:

Tableau 2-8

Produit	Pays/région
Papier journal	Suède
Papiers d'impression	Europe de l'Ouest
Carton	Europe de l'Ouest
Papier mousseline	É.-U.
Produits spéciaux	Japon

Toute société canadienne de pâtes et papiers cherchant à utiliser une technologie de pointe se doit de connaître ce qui précède.

Ce que cela implique pour le Canada

Nous avons souligné plus tôt que l'industrie canadienne des produits forestiers n'est pas aussi centrée sur la technologie que ne le sont ses concurrents dans les autres parties du monde industrialisé. Elle est d'ailleurs considérablement moins avancée que ses principaux compétiteurs sur le marché de l'exportation, la Suède et la Finlande. Pour ces pays aussi, la santé de l'industrie forestière dépend largement des marchés d'exportations.

À court terme, le Canada devrait se concentrer sur le rattrapage technologique dans les domaines où il tire aujourd'hui de l'arrière, par rapport à la Suède et à la Finlande. Ceci exigera non seulement une attitude saine vis-à-vis de l'achat de technologie, mais aussi, pour réussir, une plus grande attention vis-à-vis des marchés. Heureusement pour le Canada, les technologies de transformation et de production consomment beaucoup d'énergie et, comme nous l'avons démontré plus tôt, le Canada détient la meilleure position sur ce point parmi toutes les nations industrialisées.

En substance, les technologies et les produits qui requièrent une grande attention au cours des cinq prochaines années sont les suivants:

1) le papier journal amélioré (à enduit bouche-pores ou légèrement couché pour une meilleure reproduction de la couleur);
2) les papiers d'impression avec bois par ex.: les papiers LWC, supercalandrés et pigmentés;
3) le blanchiement des pâtes chimiques sans utilisation de chlore;
4) la transformation en pâte à haut rendement à partir de bois de feuillus à faible et moyenne densité;
5) la PCTM blanchie, particulièrement les mélanges de tremble et de résineux;
6) les pâtes PKB spéciales à base de bois de résineux et de feuillus;
7) le carton de couverture de première qualité, léger et blanc, pour pré-impression;
8) le carton multiplis blanchi;
9) la production de contreplaqué bon marché;

10) l'exploration (scanning) des fûts et leur optimisation (qualité, largeur, longueur);
11) sciage par faisceau de précision;
12) le bois d'oeuvre pour usages spéciaux et les différentes qualités de panneaux.

Il est impératif d'acquérir un meilleur profil sur le plan du niveau et de la continuité de la qualité, ce qui signifie une amélioration importante de la conception des procédés et du contrôle qualitatif.

À long terme, le Canada doit faire un effort substantiel sur les plans de la recherche et du développement, spécialement en ce qui a trait aux produits. L'industrie nécessite une meilleure compréhension des technologies de conversion et de celles qu'emploient les utilisateurs des produits. Dans un avenir plus ou moins rapproché, l'industrie ne sera plus capable de transférer les technologies de pays comme la Suède et la Finlande. La diversification des produits et la compétition avec les autres industries dicteront l'effort à faire en technologie et en commercialisation. Ceci exigera un changement des politiques de gestion et mettra une plus grande priorité sur le développement des technologies. La structure canadienne des coûts ne sera probablement pas concurrentielle avec celle des nations en voie de développement tels le Brésil et le Chili. Il faudra donc que les produits courants comme le papier journal, la pâte commerciale et le bois de construction occupent une moindre proportion de l'ensemble des produits.

3.0

PERSPECTIVES POUR LES RÉGIONS DU CANADA SELON LES PRINCIPAUX GROUPES DE PRODUITS

3.1 DIFFÉRENCES ET SIMILARITÉS RÉGIONALES

3.2 CHANGEMENTS DE LA STRUCTURE RÉGIONALE

3.3 PERSPECTIVES DU MARCHÉ D'ICI L'AN 2010

3.1 DIFFÉRENCES ET SIMILARITÉS RÉGIONALES

Il existe bien peu de pays exportateurs de produits forestiers présentant autant de différences topographiques, climatiques et une aussi grande variété d'essences que le Canada. Pourtant, ses régions ont aussi de nombreux points en commun. À notre avis, le plus important est leur besoin d'exporter. Régionalement tout autant que nationalement, le marché canadien est beaucoup plus petit que ne le voudrait son industrie puissante et de calibre mondial. Il n'existe aucune province canadienne où l'industrie puisse subvenir à ses seuls besoins tout en atteignant l'échelle de production nécessaire et les niveaux désirés de développement des ressources.

Au Canada, la diversité régionale des produits est historiquement due à des facteurs comme les différences de qualité du bois, sa disponibilité, son accessibilité, l'éloignement du marché ainsi que le rapport coût/disponibilité d'autres ressources telle l'énergie achetée. Certes, les régions canadiennes jouissent de plusieurs similarités émergeant surtout de la prédominance de la propriété publique des ressources, mais l'expérience passée suggère que leurs objectifs et, par là-même leurs politiques de développement, seront probablement bien différents à l'avenir.

L'assujettissement du secteur forestier à des objectifs provinciaux, distincts des objectifs nationaux, est aussi valide que la stratégie utilisée par d'autres principaux pays exportateurs comme la Finlande et la Suède. Ces deux pays excellent dans la coordination de leurs politiques nationales respectives en vue du développement et de la croissance de ce secteur; ils ont cependant des objectifs nationaux bien déterminés concernant le degré élevé de leur dépendance des exportations de ce secteur ou d'autres secteurs connexes tel que celui de la machinerie. Voilà qui paraît avoir priorité sur les objectifs d'une région particulière comme sur les objectifs communs des régions entre elles.

La pertinence des objectifs du développement régional, social et économique dans le secteur des produits de base de l'industrie canadienne du bois n'est pas remise en question. Pourtant, il arrive souvent que l'infrastructure nécessaire pour ouvrir des régions éloignées et permettre leur développement économique n'existe pas. À plusieurs occasions, des entreprises privées ont encouru des frais, souvent à l'avantage du public. Historiquement, à un degré plus ou moins élevé, les provinces ont participé au processus en tant que partenaires dans ce développement, allant souvent bien au-delà du rôle qui leur incombait en tant que propriétaires et gestionnaires des richesses naturelles. Il en va de même pour les régions des États-Unis et d'ailleurs, dont l'objectif est le développement des richesses naturelles.

Dans cette analyse-ci, nous vous offrons un résumé de celles plus détaillées des Tomes III, IV et V. Ces dernières examinent en profondeur et avec réalisme, les possibilités du Canada et de ses régions, selon les principaux groupes de produits.

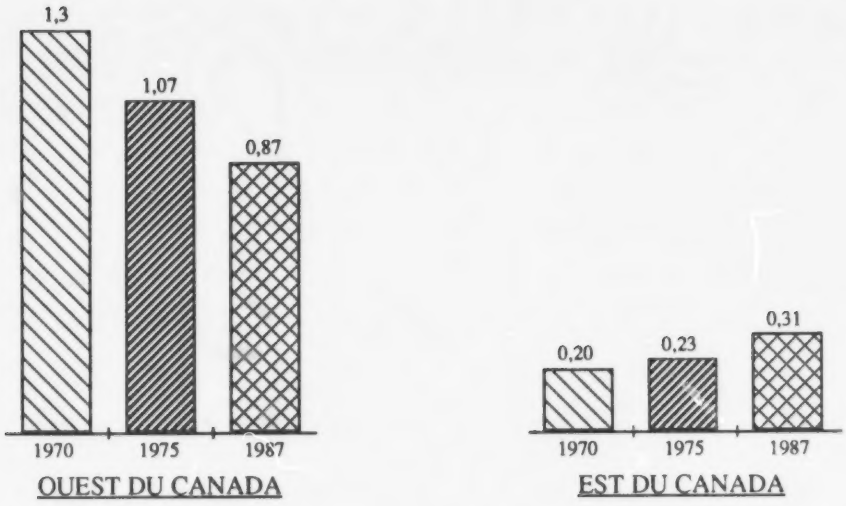
Le présent chapitre est un prologue au chapitre 4.0 qui porte sur les problèmes et les options. Il identifiera d'autres contraintes possibles comme les capitaux, la technologie et le climat commercial qui pourraient empêcher la concrétisation des opportunités identifiées pour le Canada et ses régions.

3.2 CHANGEMENTS DE LA STRUCTURE RÉGIONALE

Dans les pages suivantes, nous étudions les changements qui ont affecté la structure régionale de l'industrie forestière canadienne. Nous examinons l'équilibre entre les divers sous-secteurs et leur interaction, ce qui fournira une perspective pour le reste de ce chapitre.

On a souvent dit que l'économie forestière de l'Est du Canada était dominée par le secteur des pâtes et papiers et que les produits du bois n'y jouaient qu'un rôle secondaire. On a aussi observé que l'inverse est vrai dans l'Ouest du Canada. La Figure 3-1 démontre la validité de cette observation. Ainsi, en 1970, la valeur totale des livraisons de produits du bois de l'Ouest était équivalente à environ 130 % de la valeur totale de ses livraisons de pâtes et papiers. Dans l'Est du Canada, en 1970, cette proportion était équivalente à 20 %.

Figure 3-1
Rapport entre les produits du bois et les pâtes et papiers:
Est et Ouest du Canada
(Valeur des expéditions en $)



L'Ouest du Canada

La Figure 3-1 montre le changement radical qui s'est produit dans l'économie forestière de l'Ouest. En 1970, en effet, les produits du bois dépassaient nettement le secteur des pâtes et papiers. À ce moment-là, le rapport entre la valeur des livraisons des produits du bois et celle des pâtes et papiers, était de 1,3 pour 1,0. Pendant la période allant de 1970 à 1987, on a vu une augmentation de 71 % de la capacité de production de pâte kraft dans l'Ouest (Figure 3-2) et une augmentation de 90 % de la capacité de production de papier journal (Figure 3-3). En dépit de cela, la valeur des livraisons de produits du bois a connu une augmentation égalant cinq fois et demie leur niveau de 1970. Néanmoins, le résultat d'ensemble de ces changements a été un relatif déclin de la suprématie, auparavant évidente, des produits du bois.

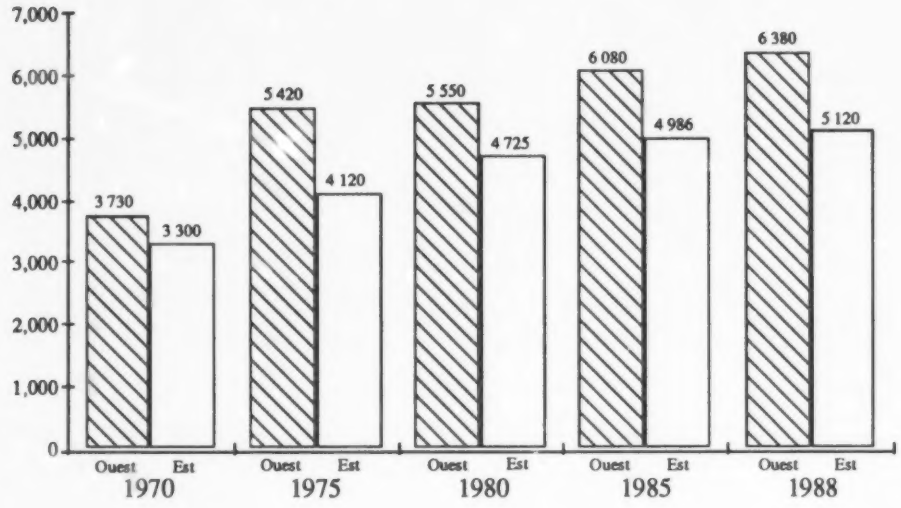
L'Est du Canada

Dans l'Est du Canada, l'économie forestière est nettement dominée par le secteur des pâtes et papiers. Aujourd'hui, la valeur des livraisons des produits du bois est environ 31 % de celles des pâtes et papiers, comparativement à 87 % dans l'Ouest. Néanmoins, l'économie forestière semble dépendre de moins en moins du secteur des pâtes et papier au cours de la période 1970-1987: on a vu dans l'Est une augmentation de 55 % de la capacité de production de pâtes kraft (Figure 3-2). D'autre part, le secteur du papier journal a connu une réduction de sa capacité de production de 25 % durant cette même période, suite à sa rationalisation et à des changements structuraux (Figure 3-3). Pourtant, comme le montre la Figure 3-3, les additions de nouvelles capacités de production se sont multipliées depuis ce temps, avec l'installation d'un certain nombre de nouvelles machines plus grandes et très efficaces. Pendant les années 1970-1987, la valeur des livraisons de pâtes et papiers a connu une forte augmentation, particulièrement depuis la fin des années 1970. Les causes de cette situation sont les suivantes:

(a) des prix plus élevés pour les pâtes et papiers, particulièrement pendant le cycle actuel;
(b) un impact positif du programme de modernisation de l'industrie des pâtes et papiers mis sur pied par les gouvernements fédéral et provinciaux;
(c) une hausse de la capacité générale de production dans l'Est, hausse nette après la fermeture de certaines installations non rentables; et
(d) un niveau de plus en plus élevé d'intégration en aval.

Pourtant, la valeur des expéditions des produits du bois dans l'Est du Canada a multiplié au moins par 8 son niveau de 1970 et se compare maintenant assez étroitement avec celle de l'Ouest du Canada.

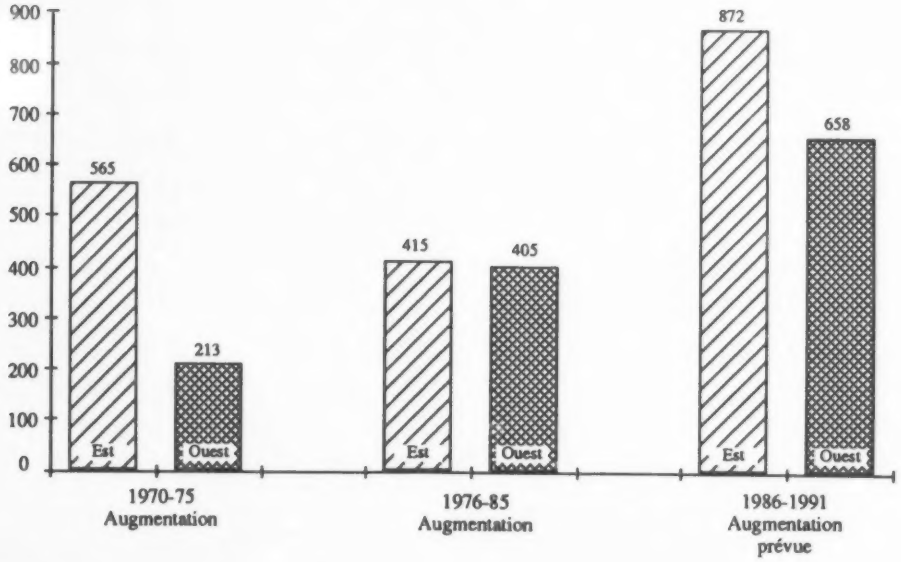
Figure 3-2
Croissance régionale de la capacité de production de pâte commerciale au Canada



Source: Woodbridge, Reed et Associés

Figure 3-3
Croissance de la capacité de production de papier journal: comparaison entre l'Est et l'Ouest

(en tonnes métriques)



Source: ACPPP

Il est clair que dans l'Est et l'Ouest du Canada, l'intégration mentionnée au chapitre 2.0 a eu un impact dramatique sur la composition de la production canadienne dans chacune des régions.

3.3 PERSPECTIVES DU MARCHÉ D'ICI L'AN 2010

Scénarios de développement régional

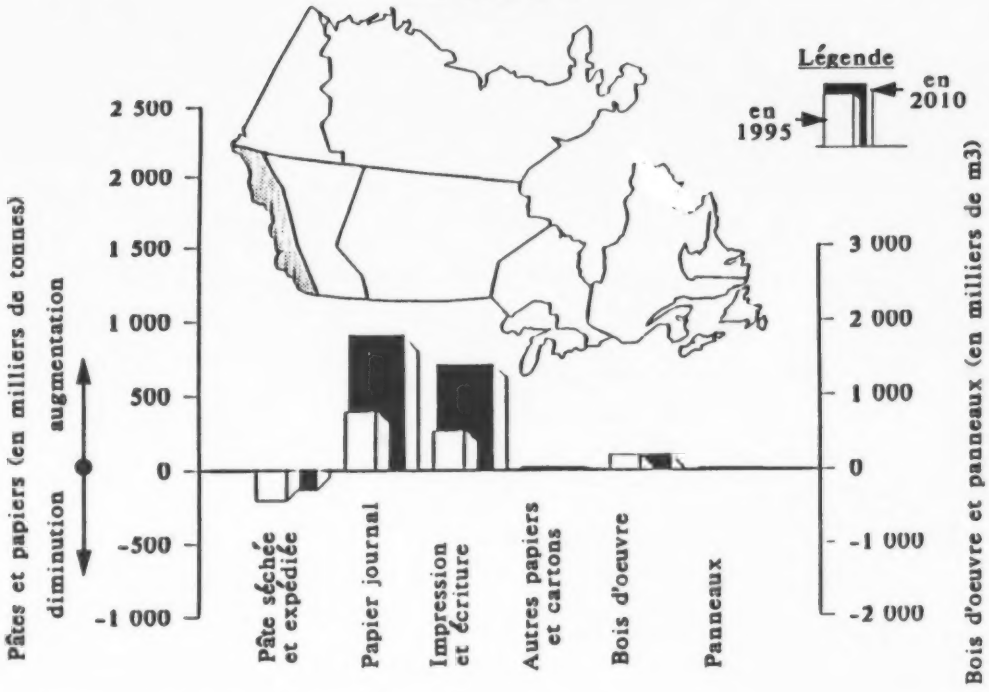
Les scénarios de développement pour chaqne région à court terme (1995) et à long terme (2010), tiennent compte de l'analyse globale effectuée dans cette étude. Les régions canadiennes ne sont pas toujours mutuellement exclusives. En ce qui concerne certains produits, elles dépendent les unes des autres puisque les contraintes d'approvisionnement en matières premières et les contraintes de production dans chaque région sont reflétées non seulement dans la région elle-même, mais peuvent aussi affecter la situation ailleurs.

Ces scénarios ne sont bien sûr que cela, des scénarios. Ils assemblent une somme de connaissances et d'analyses et en tirent une extrapolation réaliste et plausible. Ils ne tiennent pas compte de changements importants du climat d'investissement actuel, de la technologie ou des pratiques industrielles. Ils prévoient cependant le même niveau d'initiatives que dans le passé, en réponse aux pressions de la demande. Le chapitre 4.0 examinera donc les implications de ces scénarios selon qu'ils se réalisent ou non. Dans le sommaire suivant, nous nous attardons particulièrement au long terme (2010).

La Côte de la Colombie-Britannique

Au cours des vingt prochaines années, la grande poussée de développement de la Côte de la C.-B. sera vraisemblablement caractérisée par de nouvelles initiatives dans les domaines du papier journal, des papiers d'impression et d'écriture. On s'attend à une croissance limitée de son secteur de force traditionnel (le bois d'oeuvre) et un déclin dans le secteur de la pâte sèche et expédiée (Figure 3-4).

Figure 3-4
Scénario de développement
Changements du profil des produits
1995-2010
Côte de la C.-B.



Source: Woodbridge, Reed et Associés

Les ressources en matières premières de la Côte de la C.-B. limitent significativement le potentiel d'expansion traditionnelle qu'était l'augmentation de sa production. Sans virtuellement aucun excédent en fibres, la croissance générale devrait en fait résulter de changements dans les types de production, d'une meilleure utilisation des essences comme celle du thuya pour la fabrication de pâte, et d'un accent croissant sur l'intégration et une plus grande valeur ajoutée. De plus, les proportions des différents types de fibre ont continuellement varié. Les billes de sciage de haute qualité se font de plus en plus rares alors que la proportion de bois à pâte augmente.

La C.-B. exporte actuellement une quantité considérable de matières premières (principalement des billes de la région côtière et des copeaux de l'Intérieur) et son rapatriement améliorera quelque peu la situation générale des stocks. La région côtière reçoit aussi une quantité considérable de billes et de copeaux lui parvenant des régions de l'intérieur de la province. Il s'agit d'une pratique évidemment en déclin, directement liée à la demande et aux prix, à ce moment où les stocks de la province sont de plus en plus réduits.

Le scénario le plus plausible indique la disponibilité d'une quantité suffisante de fibres pour la fabrication de papiers journal, d'impression et d'écriture, rendue possible par l'accessibilité à des matières ligneuses existantes libérées grâce aux conversions d'usines de pâtes kraft blanchies commerciales et à la récupération de copeaux exportés. L'absence de bois de feuillus sur la Côte nuira à la capacité d'intégration des procédés de fabrication de papiers d'impression et d'écriture, qu'il s'agisse de papier à base de pâte chimique ou de papier LWC. Néanmoins, ces catégories connaîtront des possibilités d'augmentation de leur capacité de production. Les usines les plus anciennes de pâtes kraft blanchies nécessiteront un important apport de capitaux pour maintenir leur viabilité. Au lieu de se heurter à la perspective de fermetures éventuelles si elles rejettent l'intégration, la plupart d'entre elles choisiront une rationalisation comprenant des modernisations et des conversions pour la fabrication, sur le même site, de pâte commerciale, de papier et de carton.

Le déclin des peuplements matures qui offrent des fûts de haute qualité impose une sérieuse contrainte à la croissance des exploitations de bois d'oeuvre de la Côte. Les conditions de terrain difficiles en augmentent relativement le coût et les difficultés d'exploitation. Alors que l'on enregistrera sûrement une certaine croissance dans ce secteur, les producteurs de bois d'oeuvre de la Côte ouest porteront de plus en plus leur attention vers la spécialisation et les produits de plus grande valeur ajoutée. Les essences particulières disponibles sur la Côte (par exemple, le thuya, la pruche, le pin de Douglas) se prêtent bien à cette stratégie.

Quelques usines disposent de machines de petites dimensions servant à la fabrication de papier journal qui pourront être converties à la fabrication de papier d'impression de plus grande qualité ou être transformées en superusines à la fine pointe de la technologie. On y parviendra par étape, avec l'élimination de deux ou trois machines anciennes qui seront remplacées par une nouvelle machine de production de papier SC, par exemple, ou de papier couché pour publication. Au moins deux conversions de la sorte sont attendues d'ici 1995 et deux ou trois autres, d'ici 2010. Avec l'installation de deux nouvelles machines à papier journal déjà annoncée sur la Côte, une nouvelle augmentation de la capacité de production de papier standard s'avère peu réaliste dans le scénario de 1995, mais on s'attend à une hausse de la production en 2010.

En termes d'augmentation de la production, ce sont les marchés de l'Asie Pacifique qui stimulent principalement la croissance des secteurs du papier journal et du papier d'impression et d'écriture. Plus de la moitié de cette croissance leur étant vouée, ils représenteront le plus grand marché en volume pour les années à venir. Le reste sera exporté vers les marchés de l'Ouest des États-Unis. Ceci représente un changement majeur par rapport aux principaux marchés actuels pour ces deux types de produits. Les exportations de papier d'impression et d'écriture vers ces deux marchés sont actuellement faibles. Les exportations présentes de papier journal s'acheminent surtout vers le marché américain et le marché de l'Asie Pacifique ne compte que pour 20 ou 25 % du total.

La diminution de la production de pâte commerciale kraft blanchie à base de bois de résineux (mais non de la production totale de pâte) sera partiellement compensée par une addition de PCTM, au-delà de 1995. Une modeste intégration sera deviait alors se produire, réduisant davantage, à court terme, les exportations de pâtes sèches et expédiées.

L'addition d'une plus grande capacité de production de bois d'oeuvre à valeur ajoutée n'est prévue qu'à cout terme et elle se stabilisera après 1995. Ceci reflète la disponibilité de plus en plus limitée de bois de sciage de qualité mentionnée plus tôt. Éventuellement, la capacité nette des scieries de la Côte pour ces articles de base diminuera.

Dans l'ensemble, les perspectives sont très encourageantes pour la Côte de la C.-B., si des mesures sont prises en ce qui concerne son marché et son potentiel technologique dans la fabrication de papier et si les problèmes environnementaux sont réglés. Le virage vers des papiers de publication de plus grande valeur comme le papier chargé, les papiers supercalandrés et LWC, est supporté par les perspectives du marché et par la compétence des sociétés en place. La technololologie des papiers couchés à pâte mécanique est déjà accessible aux sociétés comme MacMillan Bloedel (KNP), Fletcher Challenge (Blandin), Skeena Pulp (Repap), Howe Sound Pulp (Oji) et Eurocan (Enso).

En outre, un appui additionnel provient, dans certains cas, de l'équilibre entre les exploitations intégrées de diverses régions, leurs sources respectives en fibres et leur position concurrentielle. Plus spécialement, la gamme de production des usines de la Côte et de l'Intérieur peut être optimisée dans certaines sociétés, grâce à l'échange de fibres (y compris la pâte) et un changement des catégories produites par des installations faisant partie de la même société.

Des technologies plus récentes comme celle des papiers de publication non couchés de plus grande valeur (papier chargé, pigmenté, y compris les papiers supercalandrés de qualité supérieure) sont déjà accessibles, bien qu'elles ne soient pas encore exploitées à leur maximum. L'application de la technologie de la PCTM, quoique limitée sur la Côte en ce moment, présente des opportunités immédiates. Cette région est fortement orientée vers l'utilisation de ses fibres de résineux pour la pâte kraft (par ex.: dans le Nord-Ouest des É.-U., plusieurs catégories de papier mousseline ont un contenu inhabituellement haut en pâte kraft). Dans l'ensemble, les principales contraintes de la croissance de la région côtière de la C.-B. ne devraient pas être reliées aux fibres, mais devraient dépendre plutôt des attitudes vis-à-vis de l'investissement et de la technologie nouvelle.

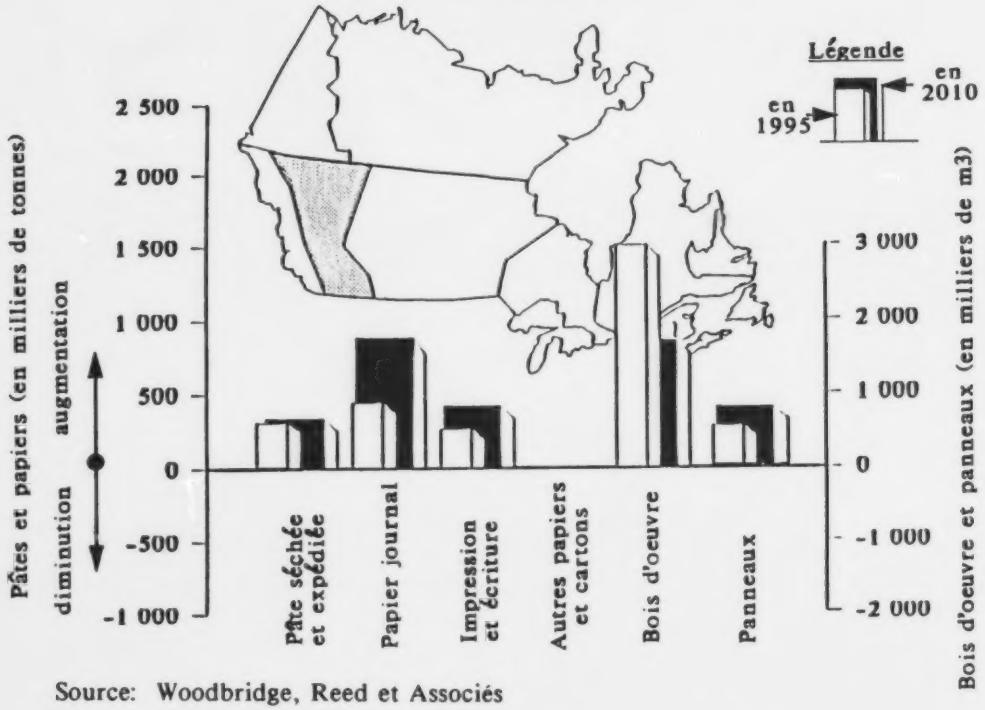
Région de l'Intérieur de la C.-B.

En ce qui concerne les matières premières, la situation des régions de l'Intérieur de la province est similaire à celle de la Côte, puisqu'on y a atteint ou presque les limites des possibilité de coupe, alors qu'on enregistre un surplus (probablement assez important) de bois pour la pâte. De plus, l'Intérieur jouit d'une quantité considérable de bois de feuillus non-utilisé. Par contre, cette région souffre de certains désavantages sur le plan des coûts du transport, particulièrement vers les marchés de l'Asie Pacifique. Ces désavantages sont partiellement compensés par le coût moins élevé du bois. Ils affectent aussi, quoique moindrement, le bois d'oeuvre dont les marchés se trouvent primordialement au sud et à l'est.

Il existe un plus grand potentiel sous-jacent pour le bois d'oeuvre que pour la pâte et le papier, mais l'approvisionnement en matières premières et la localisation par rapport aux marchés agissent comme stimulants à l'inverse. En outre, les scieries et les usines de pâte de cette région sont modernes et productives, ne laissant présager que peu sinon aucune redistribution de fibres due à des fermetures, au moins dans le scénario à court terme. À cause des désavantages entraînés par les frais de transport, pour être économiques, les usines doivent y être encore plus grandes.

À court terme (1995), le volume du bois d'oeuvre devrait continuer à augmenter modestement en réponse à la demande du marché, ce qui mettra à rude épreuve les limites des stocks de fibres. Ceci pourrait aussi signifier le rapatriement de billes présentement expédiées vers la Côte. Dans le scénario à long terme, une réduction des volumes de bois de sciage de qualité signifiera aussi un déclin en 2010 (Figure 3-5), déclin accompagné d'un mouvement vers les produits de bois d'oeuvre à valeur ajoutée, comme sur la Côte, mais toutefois sans l'avantage du potentiel offert par les essences de grande valeur de cette région.

Figure 3-5
Scénario de développement
Changements du profil des produits
1995-2010
Intérieur de la C.-B.



Source: Woodbridge, Reed et Associés

La production de pâtes devrait s'accroître, surtout celle de PCTM, capitalisant sur les ressources de bois de feuillus. La poussée actuelle de production de PCTM, ainsi que les règlements sur la protection de l'environnement dans certaines régions, pourraient cependant repousser au-delà de 1995 la plus grande partie de la production additionnelle. Comme sur la Côte, la production de PCTM intégrée à la celle de pâte kraft, pourrait rendre viable l'intégration d'usines de pâte commerciale kraft coûteuses à des usines de papier et de carton et pourrait éventuellement aider les installations de PCTM sur le plan de l'environnement.

La croissance du secteur du papier journal répondra principalement à l'effet d'entraînement créé par le potentiel de croissance sur la Côte, potentiel cependant limité par les contraintes des stocks de fibres, de même que par la possibilité de loger les usines de papier journal loin des usines de pâte kraft. Une usine intégrée avec la production de pâtes a déjà été annoncée dans l'Intérieur (Mackenzie). Une autre usine devrait voir le jour en 1995 (qui pourrait ne pas être intégrée avec un approvisionnement captif de pâte kraft). La croissance du secteur du papier d'impression et d'écriture s'effectuera graduellement dans cette région où les produits de base sont dominants (le marché de pâte kraft blanchie et le bois d'oeuvre comptent pour plus de 90 % de la consommation de matières premières dans l'Intérieur). Cette situation sera due à l'intégration d'usines de pâtes et à un changement vers une plus grande utilisation d'un bois de feuillus à faible densité très abondant dans la région: le tremble.

Une certaine croissance dans le secteur des panneaux sera perceptible, mais sa plus importante partie se verra dans les panneaux gauffrés orientés plutôt que dans le secteur du contreplaqué, à cause de la disponibilité des approvisionnements en tremble.

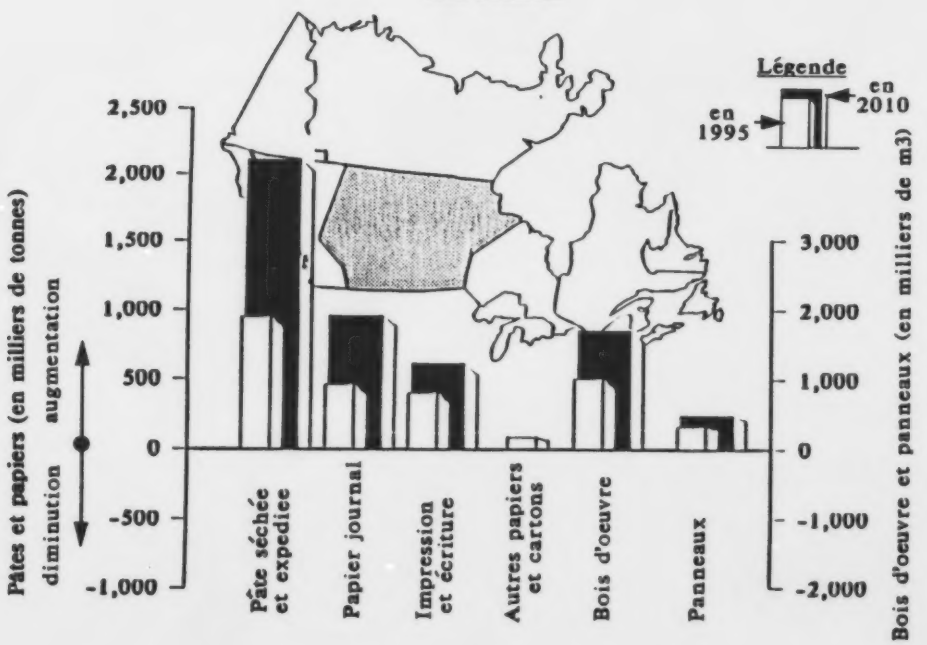
Jusqu'en 1995, les perspectives pour l'Intérieur de la Colombie-Britannique sont bonnes et, après, le potentiel semble très significatif. La performance dépendra beaucoup de la réalisation d'un changement d'attitude vis-à-vis de la production de bois d'oeuvre de base et de la pâte commerciale de résineux. La réponse des scieries indépendantes en sera un facteur décisif. Des progrès considérables ont été réalisés grâce à des initiatives comme celle de l'usine de PCTM de Fibreco à Taylor. D'autres usines (tremble et résineux) ont été proposées. Les ressources naturelles en bois de feuillus de la région pourraient favoriser la réalisation de ce changement. En outre, de nombreuses sociétés de pâte existantes ont accès à une grande expertise dans le domaine de la fabrication du papier.

Les Prairies

Les Prairies représentent un potentiel de croissence important pour le Canada. La croissance de production qui aurait dû avoir lieu dans l'Est et l'Ouest en réponse aux opportunités commerciales (mais ne peut être réalisée à cause des contraintes en matières premières et autres) convergera vers les Prairies. Les désavantages sur le plan du transport y limiteront ultimement l'ensemble du potentiel de développement des marchés d'outre-mer et des côtes est et ouest. Une croissance significative devrait se faire sentir dans les principaux produits d'intérêt pour le marché américain, vaste et en pleine croissance.

Les caractéristiques des matières premières formeront cette croissance, plutôt que la limiter, à l'exception peut-être du secteur du bois d'oeuvre. La disponibilité en bois de sciage de qualité est restreinte. Le secteur du bois d'oeuvre croîtra considérablement (Figure 3-6), mais ne suffira pas à compenser pour la demande excédentaire non comblée de la C.-B.

Figure 3-6
Scénario de développement
Changements du profil des produits
1995-2010
Les Prairies



Source: Woodbridge, Reed et Associés

Les bois de feuillus de faible densité représentent environ 50 % de la matière première totale disponible, favorisant ainsi la croissance de la production des pâtes kraft blanchies de feuillus et de PCTM davantage que celle des papiers journal, d'impression et d'écriture. Avec deux usines importantes de PKB (Champion-Huton et Daishowa-Peace River) et une de PCTM (Millar Western-Whitecourt) déjà en construction en Alberta, une nouvelle expansion du secteur des pâtes excédera un million de tonnes en 1995 et plus de deux millions en 2010 (Figure 3-6). Environ la moitié de cette expansion sera due à la production de PCTM faite de tremble et de résineux, celle de PKB étant fortement orientée vers les bois de feuillus.

Le secteur du papier d'impression et d'écriture passera de zéro à plus de 600 000 tonnes, en partie parce que la région répondra à une fraction de la demande qui pourrait être satisfaite par la C.-B., l'Ontario et le Québec, si les contraintes de matières premières n'y étaient pas si fortes. De plus, les Prairies jouissent des avantages qu'offre le tremble pour la production de papiers d'impression à plus grande valeur ajoutée. L'Alberta a été tout particulièrement active dans la diversification de son secteur forestier. La production du papier journal s'accroîtra pour satisfaire la plupart de la demande des marchés de ces régions, c'est-à-dire les marchés canadien et américain, mais il ne faut pas s'attendre à ce qu'elle comble les déficits des autres régions, en partie parce que la matière première est moins adaptée à la fabrication de papier journal, étant donné les technologies actuelles.

Cette croissance de la production dans les Prairies ne surviendra pas à court terme. L'infrastructure de base (transport et énergie) n'est actuellement pas en place pour supporter l'exploitation des régions forestières existantes. Ce facteur augmente donc les coûts d'investissement et implique l'engagement et la contribution financière d'un plus grand nombre de partenaires.

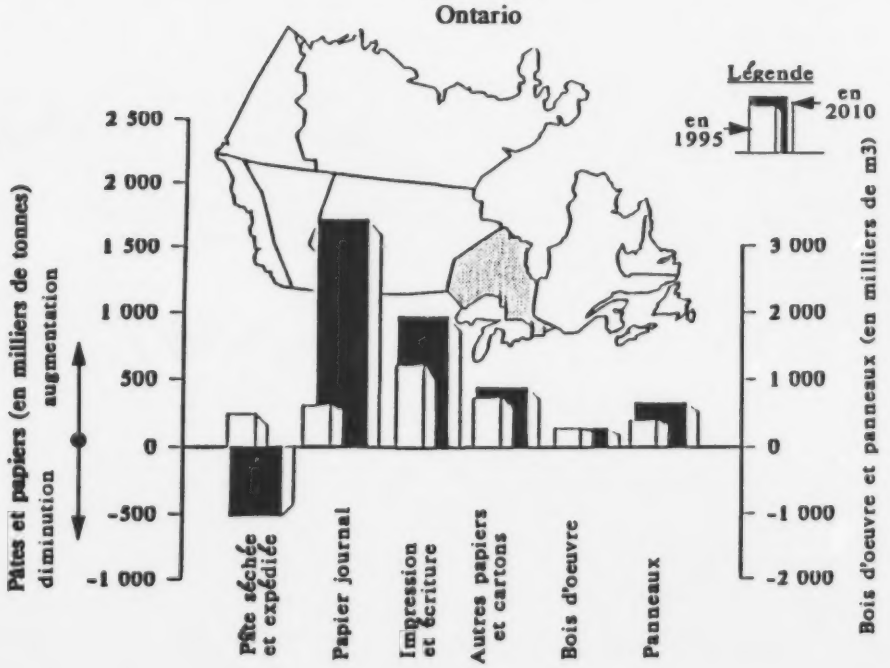
Ces investissements devraient sans doute impliquer la participation financière d'agences publiques et de partenaires étrangers en coentreprise. Il existe d'autre part quelques situations où des usines ont été ou seront probablement achetées à prix compétitifs et qui s'avèrent un bon point de départ pour cette expansion. Ces deux facteurs pousseront les investissements vers des produits de base, élément dont on tient compte dans l'établissement des niveaux de papier journal, d'impression et d'écriture combinés dans le scénario de développement.

Il peut y avoir certaines exceptions, par exemple, dans le cas où une société occupe une position particulièrement forte sur le plan de la technologie et de la commercialisation, comme l'expansion actuelle de l'usine de papier non couché à base de pâte chimique de Weyerhaeuser, à Prince Albert. Ces catégories s'adressent au marché américain.

Ontario

Le scénario de développement le plus probable que nous envisageons pour l'Ontario est très grandement façonné par les contraintes en matières premières du Québec et sa propre situation interne qui démontre des surplus apparents. Le scénario de développement à long terme prévoit une croissance importante du secteur du papier journal, une croissance faible des papiers d'impression et d'écriture ainsi que du secteur du bois d'oeuvre, et un déclin des pâtes commerciales. Les panneaux connaîtront une croissance modérée à long terme (Figure 3-7). De toutes les provinces canadiennes, c'est l'Ontario qui affiche le plus grand potentiel.

Figure 3-7
Scénario de développement
Changements du profil des produits
1995-2010
Ontario



Source: Woodbridge, Reed et Associés

Une partie considérable des actifs ontariens est composée d'installations vieillissantes qui devraient être converties pour la production de produits plus spécialisés ou simplement fermées. Les usines de pâtes sont en bonne condition, mais il n'en est de même que pour quelques usines de papiers journal, d'impression et d'écriture. La situation des scieries est généralement la plus vulnérable; elle se caractérise par de nombreuses petites installations dont plusieurs fabriquent encore des produits de base. L'Ontario possède quelques réserves inutilisées de bois de résineux (combien, et pour combien de temps, c'est la question) et une bonne quantité de bois de feuillus.

Ces circonstances marqueraient un départ vers une importante intégration des usines de pâtes et la conversion d'usines de papier journal en usines de papiers d'impression et d'écriture, ainsi qu'une rationalisation de l'industrie du sciage. La situation au Québec a pour effet de pousser davantage le développement de l'Ontario vers la production de papier journal et moins vers celle des papiers d'impression et d'écriture.

Au Québec, le déficit en bois de résineux aura pour effet d'augmenter la pression sur le résineux en Ontario, pour remplacer la production de papier journal convertie en papiers d'impression et d'écriture dans le scénario québécois. La mise en circulation de bois de résineux émergera d'une plus forte compétition pour l'acquisition de ce bois par les scieries, exigeant en même temps une meilleure rationalisation des usines de sciage. En ce qui concerne les scieries de l'Ontario, le prix plus élevé du bois et la taille plus petite des arbres (rendement moindre de la scierie) ajoutera à leur difficulté de rivaliser avec les producteurs efficaces de la région intérieure de la C.-B. Ces mêmes arbres permettront toutefois une production efficace de papier journal si les usines sont modernes et productives.

Comme au Québec, plusieurs usines ontariennes de fabrication de papier journal sont petites et doivent se convertir à la production de papier d'impression et d'écriture ou d'autres catégories, pour demeurer compétitives. C'est ce qui poussera le développement de la production des papiers d'impression et d'écriture vers une production à base de pâte mécanique, plutôt que de papier sans bois, quoique l'intégration de la PKB jouera un rôle important dans ce scénario. Cela signifie l'amélioration de la capacité de production de PKB dans le but d'atteindre une rentabilité plus élevée grâce à l'intégration. De plus, des dépenses considérables reliées à la protection de l'environnement pourront être nécessaires comme nous en discutons dans ce tome.

L'effet net de tous ces éléments sera une poussée vers la conversion des usines de fabrication de papier journal en installations pour papiers d'impression et d'écriture (conversion véritable ou addition de nouvelle machinerie) utilisant une plus grande quantité de bois de feuillus et rendant disponible, par le même fait, une certaine quantité de bois de résineux. Les usines de pâtes augmenteront leur production de PKB à base de bois de feuillus et atteindront un certain degré d'intégration, libérant là aussi le bois de résineux. La mise en disponibilité de bois de résineux et une pression de plus en plus grande des stocks de ces essences nourriront la croissance du secteur du papier journal.

En Ontario, ce développement prendra place à long terme à cause de l'ampleur du changement structurel qu'il implique. À court terme, la production de pâtes devrait augmenter puisque les producteurs actuels sont en train d'accroître leurs gains de productivité. Il est également réaliste à court terme d'envisager une certaine production de PCTM et de PGW bien que celle-ci utilise partiellement le bois de feuillus. S'il s'agit de PCTM, cela se fera vraisemblablement en conjonction avec l'industrie du sciage qui a besoin d'aide pour soutenir ses scieries de plus en plus vulnérables. Il est évident que cette situation pourrait donner une chance à de nouveaux intervenants sur la scène industrielle. L'existence d'importantes forêts mixtes, composées de résineux et de feuillus, rend logique cet effort de collaboration du point de vue de l'utilisation pratique de la matière première.

Alors que, pour l'Ontario, les perspectives des marchés sont très positives, le niveau de croissance atteint dépendra partiellement de la solution apportée à certaines incertitudes quant aux approvisionnements en fibres et aux problèmes connexes de coûts des ressources naturelles.

La structure de l'industrie et son accès à la technologie se prêtent bien à la croissance. Des sociétés déjà établies comme Abitibi, Great Lakes (Canadian Pacific Forest Products) et Boise Cascade (Canada) jouissent de toute l'expertise nécessaire. Dans le domaine de la fabrication de papiers spéciaux, les sociétés comme E.B. Eddy ont développé des niches commerciales pour leurs produits de haute valeur ajoutée. La situation même de la province est excellente, par rapport au grand marché américain. Bien des choses dépendront du climat général d'investissement.

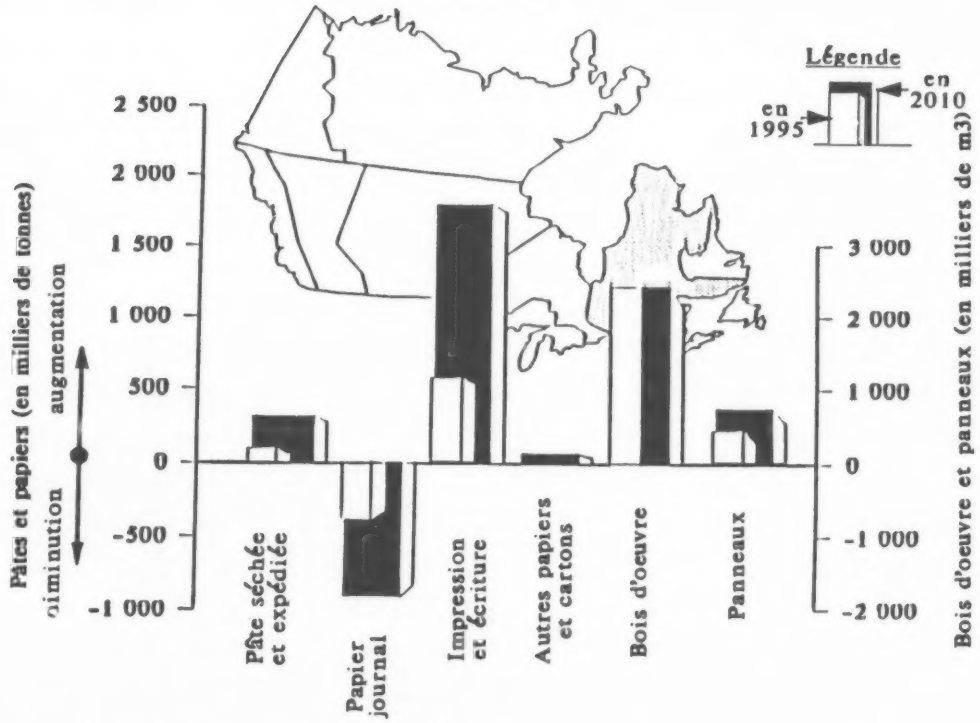
Québec

Les changements structuraux dans l'industrie canadienne et envisagés dans le présent scénario de développement, sont des plus sérieux au Québec. Ceci est dû, d'après nous, à la combinaison de plusieurs facteurs dont ses installations actuelles, sa position sur le plan des ressources et, à notre avis, ses politiques éclairées quant au développement du secteur. De nombreuses usines dans tous les secteurs de production sont désuètes et de petite dimension. Il existe quelques nouvelles usines, plus grandes, de fabrication de papiers journal, d'impression et d'écriture. Il en résulte un grand éventail de types et de tailles d'installations même pour un groupe donné de produits. Les ressources en bois de résineux sont déjà surexploitées (à l'exception possible de certaines réserves) alors qu'il existe des surplus de feuillus. Ces derniers sont de haute densité et ont été principalement utilisés jusqu'à présent par des exploitations de PKB. Par conséquent, aucune croissance additionnelle n'est envisageable sans changements structuraux considérables. Par contre, lesdits changements résulteraient en une industrie québécoise exceptionnellement forte. L'industrie du papier journal serait complètement modernisée et sa présence dans le secteur des papiers d'impression et d'écriture serait remarquable. Les usines de pâtes et de bois d'oeuvre seraient améliorées par la fermeture des exploitations non rentables et par le regroupement rationnel d'unités de production à des fins de commercialisation.

Le présent scénario de développement requiert une réduction nette de la production de papier journal, une réduction modeste de celle des pâtes et une augmentation majeure de celle des papiers d'impression et d'écriture (Figure 3-8). Au total, on s'attend à une augmentation générale de la valeur de la production et de la stabilité de ce secteur. Plusieurs petites usines de papier journal seront soit converties en usine de papiers d'impression et d'écriture, soit fermées. On doit s'attendre à une sérieuse rationalisation de l'industrie du sciage, mais, quand même, à une croissance modeste. Basée sur le bois de feuillus, la production totale de PKB devrait augmenter remarquablement. Cependant, les usines de PKB seront encore mieux intégrées que maintenant enregistrant, à court terme, une nette diminution des pâtes sèches et expédiées.

La stimulation de l'usage du bois de résineux disponible en tant que levier sera le moteur de ces changements. Elle pourra être effectuée en s'orientant vers des produits qui acceptent la combinaison des bois de feuillus et de résineux (principalement les papiers d'impression et d'écriture), augmentant ainsi la production totale.

Figure 3-8
Scénario de développement
Changements du profil des produits
1995-2010
Le Québec



Source: Woodbridge, Reed et Associés

Contrairement à l'Ontario, le calendrier des conversions d'usines de papier journal en usines de papiers d'impression et d'écriture devrait être plus graduel. Avec l'existence de nombreuses petites machines à papier journal non rentables, la demande grandissante pour le papier d'impression motive les conversions. Que le producteur adopte une stratégie défensive ou offensive, ces circonstances peuvent justifier le remplacement de la machinerie existante et le passage à une production de plus grande valeur. À cet égard, l'industrie du Québec est déjà plus progressiste que bien d'autres régions du pays et plusieurs conversions importantes ont déjà eu lieu (Consolidated Bathurst, Grand-Mère; Abitibi, Kénogami, etc.). L'élan actuel de la production de papier journal augmente plus que jamais la vulnérabilité de la machinerie plus petite et plus ancienne.

L'intégration des exploitations de PKB devrait avoir lieu à court terme pour plusieurs des mêmes raisons et le point de saturation de cette intégration pourrait être bientôt atteint au Québec. Une nouvelle production basée sur le bois de feuillus devrait véritablement augmenter à long terme les exportations de pâtes sèches et expédiées. Cependant, cela sera dû partiellement à l'accroissement de la production de PCTM ou d'autres pâtes mécaniques. La disponibilité de bois de feuillus de faible densité est cependant limitée, ce qui pourrait éventuellement freiner cette croissance. À plus long terme, les progrès technologiques devraient pourtant permettre une plus grande production de pâte mécanique à partir de bois de feuillus de densité moyenne.

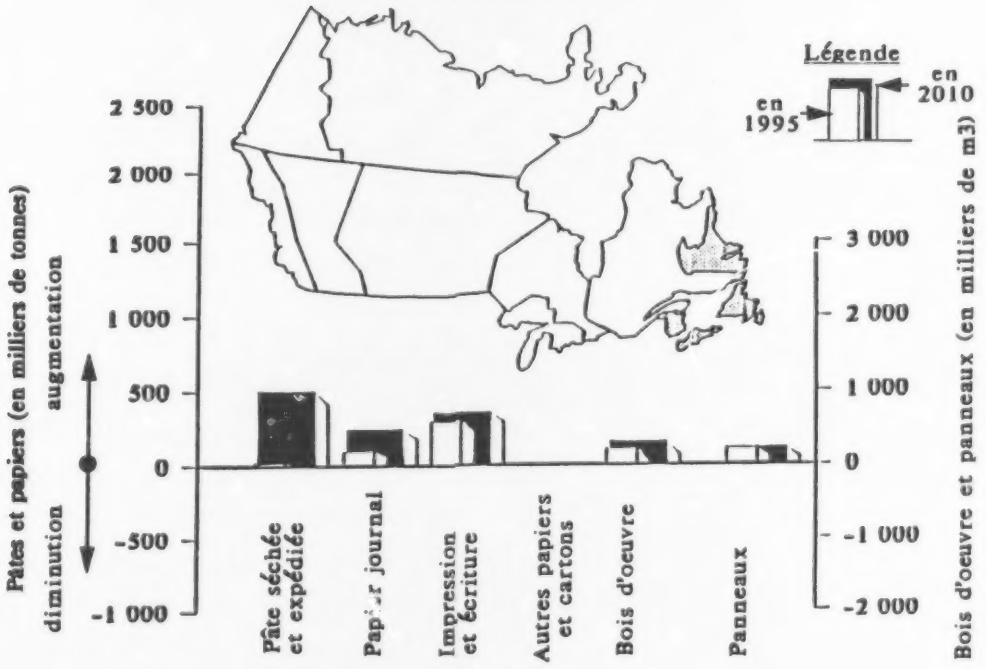
Les perspectives du marché pour le papier journal québécois justifient la modernisation d'un plus grand nombre de vieilles machines qui s'y trouvent. Elles stimulent aussi la conversion de la capacité de papier journal en papiers d'impression et d'écriture. Dans l'avenir, l'Europe n'offrira pas beaucoup plus de nouvelles opportunités commerciales du côté du papier journal, et la croissance du marché des états du Nord-Est sera parmi les plus faibles aux États-Unis. En outre, la taille réduite des machines à papier journal et la demande de papiers d'impression et d'écriture y encourageront de nombreuses conversions, indépendamment des contraintes en matières premières. Le potentiel de croissance des papiers d'impression et d'écriture sera, lui aussi, bien sûr, limité par la demande du marché. Sur la base de sa position concurrentielle en ce qui a trait aux coûts et à la qualité, le Québec ne peut pas s'attendre à augmenter sa part du marché au-delà des niveaux discutés.

La demande de panneaux à court terme reporte au-delà de 1995 l'addition de capacités de production au Québec, puisque de telles additions semblent plus logiques en Ontario et dans les Prairies. Ceci est dû en partie à la situation à court terme de surproduction. Les bois de feuillus de faible densité utilisés pour les panneaux gauffrés orientés sont plus abondants en Ontario, ce qui repousse une production additionnelle de panneaux au Québec au-delà de 1995.

Les provinces de l'Atlantique

Comparativement aux autres régions du Canada, l'importance et le besoin de grands changements sont moindres dans les provinces de l'Atlantique. Les marchés historiquement reconnus de l'Europe et de l'Amérique Latine n'offriront aucune occasion. Quoique, dans cette région, les usines de pâtes soient petites, les usines de fabrication de papier journal sont raisonnablement modernes. Le scénario de développement prévoit une modeste conversion des plus vieilles installations de papier journal en usines de papiers d'impression et d'écriture, de même que quelques intégrations additionnelles de production de pâtes (Figure 3-9) avec la production de papier, de carton et de papier mousseline.

Figure 3-9
Scénario de développement
Changements du profil des produits
1995-2010
Les provinces de l'Atlantique



Source: Woodbridge, Reed et Associés

Peu de ressources en matières premières sont disponibles. Le Nouveau-Brunswick possède une certaine quantité de bois de feuillus de haute densité qui est, à long terme, à la base d'une production additionnelle de PKB. La production additionnelle de pâtes mécaniques (PCTM) est également possible, utilisant un mélange de bois de feuillus de faible et moyenne densité. En outre, il existe un potentiel actif pour la technique de fabrication à l'alcool de pâte, puisque ce procédé se développe et pourra, à long terme, être appliqué au bois de feuillus.

On ne peut s'attendre qu'à des gains modestes dans le secteur du bois d'oeuvre alors que les petits propriétaires privés (une grande partie des ressources forestières est privée) ne vendent que des quantités marginales de bois de résineux. L'espoir d'une modeste croissance du secteur des panneaux est fondé sur le niveau adéquat de production des installations récentes. Aucune autre croissance n'est prévue, à cause de la pression des autres demandes sur les matières premières.

4.0
LES PROBLÈMES ET LES OPTIONS

4.1 PRÉSENTATION DU CHAPITRE 4.0

4.2 PROBLÈMES D'INVESTISSEMENT
- 4.2.1 Prévisions des dépenses futures requises
- 4.2.2 Discussion des habitudes de dépenses en immobilisations
- 4.2.3 Contraintes financières
- 4.2.4 Options pour une politique d'investissement

4.3 PROBLÈMES TECHNOLOGIQUES
- 4.3.1 En faire plus ... avec moins
- 4.3.2 Les poussées technologiques importantes

4.4 PROBLÈMES DU MARCHÉ ET DU COMMERCE
- 4.4.1 Rôle d'exportateur du Canada
- 4.4.2 Identification et exploitation des opportunités commerciales

4.5 LE PROBLÈME DES APPROVISIONNEMENTS: UNE AUTRE PERSPECTIVE
- 4.5.1 Les ressources forestières
- 4.5.2 Les politiques provinciales pour le développement du secteur

4.1 PRÉSENTATION DU CHAPITRE 4.0

Ce chapitre résume les principaux problèmes et options qui se présentent au secteur canadien des produits forestiers. Nous nous posons particulièrement la question à savoir quels choix s'offrent au Canada pour que celui-ci réalise le plein potentiel identifié par notre étude. Nous avons souligné plus tôt que l'industrie occupe une position importante dans le commerce mondial des produits forestiers et que, de plus, elle connaît un fort regain de vitalité qui favorisera davantage sa croissance et sa prospérité.

Il devrait nettement ressortir de nos discussions qu'il existe un nombre considérable d'autres possibilités d'accroître notre capacité manufacturière et nos exportations, compatibles avec un environnement sain et répondant de surcroît aux objectifs des régions. Toutefois, nous avons discuté précédemment quelques-unes des principales contraintes possibles qui pourraient nuire à la réalisation de ce potentiel. Ce dernier chapitre identifie les problèmes associés aux opportunités commerciales qui se présenteront au Canada. Nous abordons notamment de quatre types de problèmes:

les problèmes d'investissement (Section 4.2);
les problèmes technologiques (Section 4.3);
les problèmes du marché et du commerce (Section 4.4);
les problèmes d'approvisionnements (Section 4.5).

De plus, nous identifions certaines initiatives possibles de la part du secteur public pour surmonter les contraintes possibles de la croissance liées à ces mêmes problèmes.

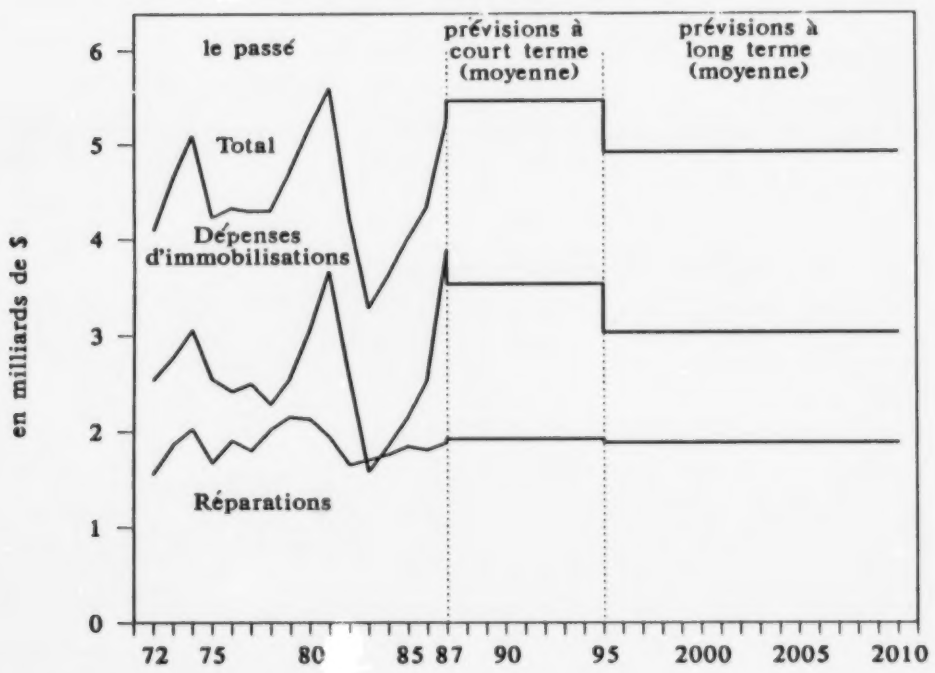
4.2 PROBLÈMES D'INVESTISSEMENT

L'importance et la forme des investissements de capitaux dans l'industrie manufacturière sera le principal indicateur pour savoir si le secteur forestier du Canada réussira ou non à réaliser son plein potentiel au cours des vingt prochaines années.

4.2.1 Prévisions des dépenses futures requises

Le scénario de développement présenté dans notre rapport exigera à court terme (de 1988 à 1995 inclusivement) une augmentation significative des dépenses d'immobilisations (achats et réparations) totalisant presque 44 milliards de dollars, en dollars constants de 1986. De plus, des niveaux importants de dépenses d'immobilisations seront requis jusqu'en 2010, afin de permettre au Canada de saisir des opportunités de croissance. La Figure 4-7 présente les immobilisations de capitaux projetées (jusqu'en 2010) en fonction des données historiques, en dollars constants de 1986. Il s'agit des immobilisations totales de ce secteur.

Figure 4-1
Dépenses d'immobilisations passées et prévues du secteur forestier (en $ constants de 1986)



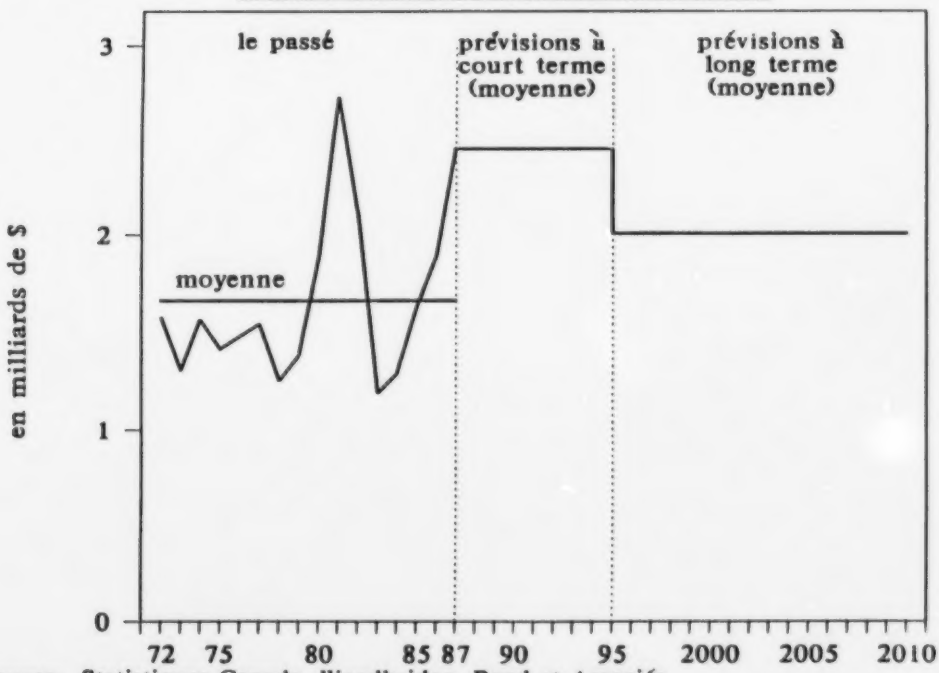
Source: Statistiques Canada, Woodbridge, Reed et Associés

Les immobilisations totales à court terme (jusqu'en 1995) d'environ 44 milliards de dollars se comparent à environ 35 milliards pour la période des huit dernières années, en dollars constants de 1986, soit environ 23 % de plus. Malgré la chute antérieure des dépenses d'immobilisations dans les années 80, celles effectuées entre 1980 et 1987 s'approchent de la moyenne des immobilisations réalisées depuis 1972.

Comme la figure le montre, les dépenses d'immobilisations à court terme ont été accélérées pour tenir compte de la période actuelle de rattrapage. Elles ont servi à la modernisation tout autant qu'à l'expansion de capacités, après les niveaux très bas atteints dans la première moitié des années 1980. Pratiquement tout le rattrapage s'applique à la capitalisation plutôt qu'aux réparations et, dans ce domaine, les sociétés ne font traditionnellement aucun compromis. Les prévisions à long terme présument que les immobilisations se stabiliseront à un niveau plus bas, mais toutefois 10 % plus élevé que les niveaux historiques. À plus long terme encore, le rythme de la modernisation se ralentit vers la fin de la période comprise dans nos prévisions, alors que l'expansion de la capacité diminue et qu'une plus grande emphase est placée sur la réparation et l'amélioration des sites.

Le changement le plus important devrait se produire au chapitre des immobilisations dans le secteur des pâtes et papiers. Les augmentations s'appliquent aux mêmes niveaux que les immobilisations passées (excluant les réparations) que montre la Figure 4-8 pour le secteur "Papier et produits connexes", d'après les données de Statistiques Canada.

Figure 4-2
Dépenses d'immobilisations passées et prévues du secteur du papier et secteurs associés en $ constants de 1986 (excluant reparations - en milliards de dollars)

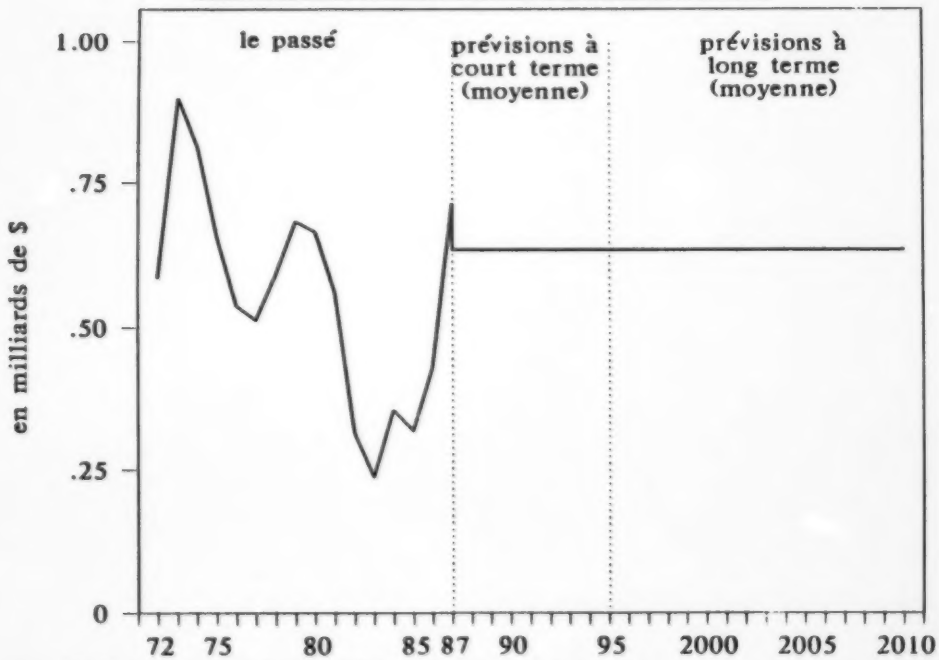


Source: Statistiques Canada, Woodbridge, Reed et Associés

Il est important de remarquer que la moyenne de 2,5 milliards $ en immobilisations annuelles que nous prévoyons dépasse de presque 50 % la moyenne traditionnelle. Même les prévisions à long terme représentent des immobilisations qui excèdent de 20 % les habitudes passées.

Dans le secteur des produits forestiers, les immobilisations en capitaux ont littéralement chuté au cours des années 1980, à la suite de sévères problèmes de cash flow découlant des marchés à la baisse. Pour le secteur du bois d'oeuvre, notre scénario présente des perspectives de développement marginal de nouvelles capacités, mais on s'attend à ce que de nouvelles usines remplacent les usines inefficaces qui fermeront. S'ajoutant à des investissements considérables dans la modernisation et les technologies de transformation, cette activité exigera des immobilisations à long terme retrouvant les niveaux plus caractéristiques des années 1970 (Figure 4-3). À court comme à long terme, la moyenne devrait s'avérer la même, malgré des immobilisations plus élevées au cours des prochaines années. Celle-ci seront suivies d'une diminution pendant la première partie des années 1990, diminution répondant au courant cyclique anticipé.

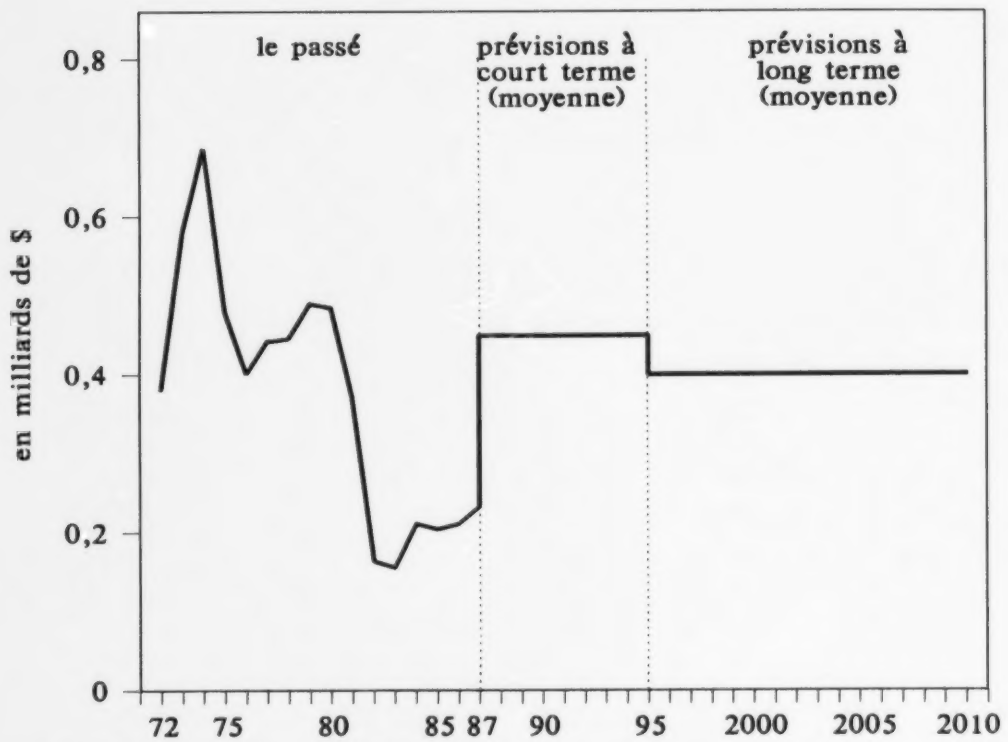
Figure 4-3
Dépenses d'immobilisations passées et prévues pour le secteur des produits due bois en $ constants de 1986 (excluant les réparations - en milliards de dollars)



Source: Statistiques Canada, Woodbridge, Reed et Associés

Les dépenses en immobilisations du secteur forestier ont aussi décliné dramatiquement par rapport à leurs niveaux passés, et, contrairement aux autres secteurs, elles n'ont pas retrouvé leur niveau normal au cours des 10 ou 12 dernières années (Figure 4-4).

Figure 4-4
Dépenses d'immobilisations passées et prévues pour le secteur forestier en $ constants de 1986
(excluant les réparations - en milliards de dollars)



Source: Statistiques Canada, Woodbridge, Reed et Associés

Il est possible que cette situation soit due à une augmentation de l'utilisation de machinerie de location ce qui cause une distortion des statistiques. Dans ce secteur, les immobilisations ont sans doute aussi souffert au cours de la récession du début des années 1980.

Dans l'ensemble, ces projections indiquent qu'à l'avenir, les exigences d'immobilisations en capitaux et réparations dépasseront de beaucoup, en terme réel, les niveaux historiques. Le cycle actuel des immobilisations est très vigoureux, mais a visiblement été aidé par les "situations spéciales" discutées dans la section suivante.

4.2.2 Discussion des habitudes de dépenses en immobilisations

D'après les modèles historiques de comportement, le secteur devrait engager des immobilisations importantes dans les améliorations, les modernisations et les nouvelles capacités de production, autant que le permettra le cash-flow. Nous examinerons maintenant les habitudes récentes en ce qui concerne les dépenses en immobilisations afin d'identifier ce qui les caractérise.

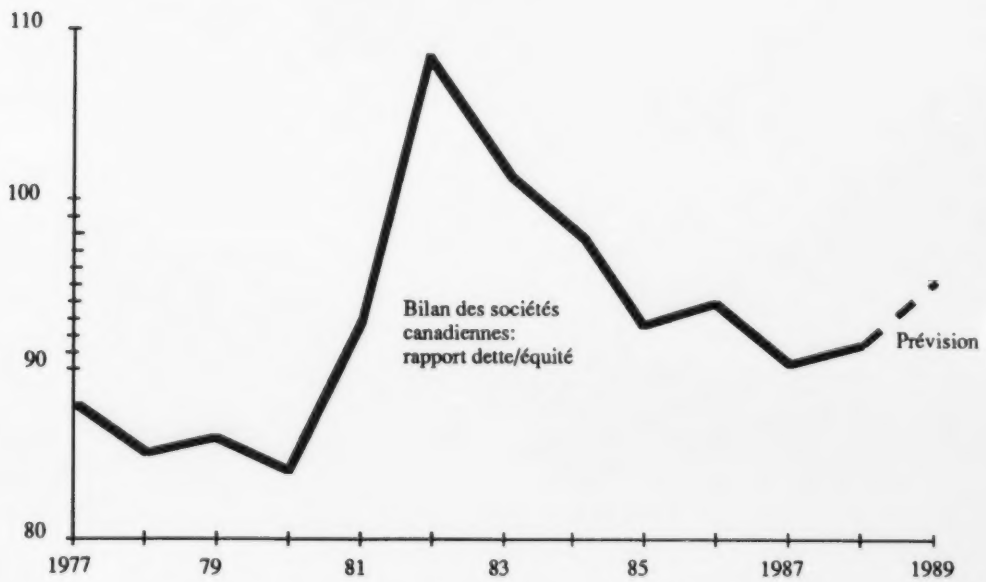
Il est clair que, jusqu'à maintenant, les réalisations du Canada dans le domaine des exportations de produits forestiers sont également un reflet des habitudes d'investissement dans ce secteur. La capacité future du Canada ne se mesure donc pas seulement par sa performance commerciale, mais aussi par la qualité des nouveaux investissements et réinvestissements.

En examinant la période qui a suivi la récession de 1982 à 1985, on voit que les cash flows des sociétés se sont grandement améliorés, à cause de meilleurs prix pour les produits, de meilleures marges de profit et d'une demande plus élevée. C'est ce qui a permis aux sociétés d'améliorer significativement leur bilan (Figure 4-5).

Figure 4-5

Meilleurs bilans

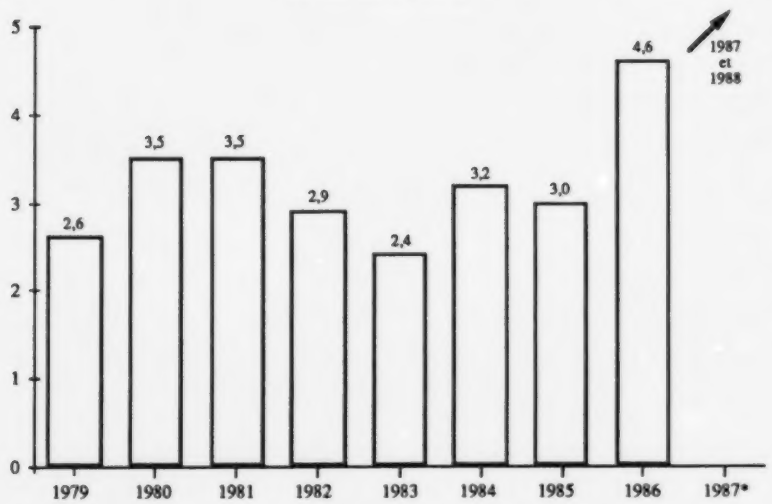
(dette en tant que % de l'actif)



Source: Courtoisie de Wood Gundy: Financial Flows Report

Dans le secteur des pâtes et papiers, la tendance du cash flow s'est avérée positive au cours des dernières années et fortement à la hausse entre 1986 et 1988. Cette tendance devrait même atteindre des niveaux records au cours du cycle actuel (Figure 4-6). En ce qui concerne la production canadienne de pâtes et papiers, il y a peu de doute que le cycle actuel d'immobilisations résultera en une augmentation considérable de nouvelles capacités, dont une grande partie dams le domaine du papier journal, avec de nouvelles installations et la rénovation d'installations anciennes. On peut également constater l'amélioration de certains produits, les anciennes machines se consacrant à des catégories de produits spéciaux de plus grande valeur, et de nouvelles machines, à la production de ces mêmes catégories supérieures. De plus, de nouveaux investissements ont été ou sont présentement effectués dans le secteur de la pâte kraft commerciale, ainsi que dans des usines d'autres papiers et cartons, comprenant l'intégration d'une production de papiers non couchés sans pâte mécanique de valeur comparativement élevée.

Figure 4-6
Sociétés canadiennes de pâtes et papiers:
tendances du cash flow
(en milliards de $ CAN)



Source: Estimé de l'ACPPP basé sur l'enquête auprès des sociétés

* Données non disponibles encore, mais le cash flow des sociétés devrait atteindre des niveaux record.

Il est aussi très clair que l'expansion actuelle des dépenses en immobilisations signifie que le Canada a très nettement amélioré sa capacité de production. Néanmoins, certains des principaux secteurs de base, le papier journal, par exemple, connaissent une injection beaucoup plus importante et plus équilibrée de nouveaux capitaux que d'autres secteurs, comme celui de la pâte commerciale kraft de résineux. Les dépenses sont beaucoup plus limitées dans d'autres technologies. Toutefois, certaines technologies relativement nouvelles au Canada entraînent des gains importants sur le plan de la capacité de production; il en est ainsi de la PCTM blanchie et la pâte kraft de tremble, du papier LWC, des papiers sans pâte mécanique non couchés et des panneaux reconstitués.

Des sociétés bien établies ont construit de nouvelles capacités concurrentielles de produits de plus grande valeur, mais une bonne partie de la nouvelle capacité résulte de la participation de "nouveaux joueurs". Nouvelle au Canada, St Mary's Paper a été l'une des premières à développer une production canadienne de papiers supercalandrés. Cependant, Abitibi, dont le départ fut tardif, a maintenant construit des installations de production de très bonne qualité (supercalandré "A") et très concurrentielles, à Kénogami.

Consolidated Bathurst a développé sa capacité de PCTM à Bathurst et en expédie une partie à son usine de Bridgewater, en G.-B. Ce sont toutefois les producteurs indépendants tels Tembec, Cascades, Millar Western et Fibreco qui ont été les principaux participants à s'engager dans une nouvelle production de PCTM blanchie commerciale. Pour ce qui est du papier LWC, Repap Entreprises, relativement nouvelle venue, tient le rôle de pionnier au Canada. L'utilisation du tremble dans la fabrication de pâtes kraft s'est rapidement répandue au cours des années 1980 dans les usines utilisant des résineux. Cependant, une société japonaise, Daishowa, a été la première nouvelle installation d'importance utilisant le tremble (mélange tremble et résineux). L'industrie traditionnelle se réclame cependant de nombreuses intégrations de papiers non couchés sans pâte mécanique (Great Lakes à Dryden, Domtar à Windsor et Weyerhaeuser à Prince-Albert). Tandis que, en ce qui concerne les panneaux tels les panneaux gauffrés orientés, ce sont les producteurs indépendants comme Pelican et Waferboard Corporation qui ont été responsables du développement de nouvelles capacités.

Nous devons également observer qu'une grande partie des immobilisations a lieu non seulement parce que les cash flows des sociétés sont vigoureux, mais à cause de (a) la restructuration du secteur, et (b) des facteurs dits spéciaux.

a) Restructuration:

La restructuration est un processus continu; c'est le processus normal du marché par lequel le rapport entre les diverses ressources et les installations de production se réorganise pour devenir plus efficace ou pour amorçer une nouvelle démarche, selon les exigences des produit et des marchés. Il implique souvent un changement sur le plan de la gestion et quelquefois même un changement de propriétaire.

Dans le cas de l'industrie forestière canadienne, le rythme de la restructuration a été accentué au cours de la période allant de 1980 à 1986. À plusieurs égards, il a été influencé par des facteurs autres que les facteurs normaux. On compte, en particulier, un nombre exceptionnel de changements de propriétaires, suivis d'importantes nouvelles injections de capitaux.

Le nouveau propriétaire a souvent acheté les actifs à un prix favorable, sinon à rabais, et peut alors mieux faire face à l'expansion de sa capacité de production. Il s'agit simplement de la théorie de la réduction de la moyenne des coûts d'un investissement. Dans ces cas-là, le coût en capital moyen par tonne de capacité existante est typiquement plus bas que celui par tonne d'une toute nouvelle capacité. En outre, les coûts d'exploitation moyens par tonne peuvent aussi être fréquemment réduits, si l'accroissement en capital est amorti sur la production totale maintenant accrue.

Nous reconnaissons aussi qu'au cours de la première moitié des années 1980, de nombreuses raisons ont expliqué la vente d'actifs. Par exemple, plusieurs sociétés ont épuré leurs exploitations et ont laissé aller les actifs qui ne servaient plus leur mission et leurs objectifs. Ce fut un mouvement sain. On a également connu des ventes d'actifs qui se voulaient "défensives", fréquemment liées à la protection des activités centrales de l'entreprise. C'est une situation particulièrement vraie aux États-Unis où elle s'ajoute aux fusions et aux prises de contrôle, aux offres plus ou moins spéculatives ou à la vente de terres boisées sans importance sur le plan stratégique, en tant que mesure de défense contre les "pillards", etc.

b) Facteurs spéciaux:

Aux fins de cette étude, ces situations comprennent les mesures incitatives et les concessions faites pour encourager les investissements. Fréquemment, ces mesures spéciales représentent une grande partie du coût d'un investissement.

Cela soulève une question de poids: jusqu'à quel niveau seraient actuellement descendus les réinvestissements dans l'industrie forestière canadienne, si ces changements de propriété et ces situations spéciales n'avaient pas existé?

Les récentes habitudes de dépenses en immobilisations du secteur canadien des pâtes et papiers, y compris les projets couramment en construction ou annoncés, au pays et à l'étranger, peuvent être regroupées très succintement (voir la Figure 4-7). Nous avons élaboré ces catégories approximativement en fonstion des raisons qui ont donné naissance aux immobilisations récentes:

Groupe 1 Immobilisations normales des sociétés existantes, basées sur les cash flows autogénérés, sur la rénovation, l'expansion ou l'intégration, et caractérisées par les forces normales du marché répondant aux critères commerciaux des banques en ce qui a trait au rendement sur les investissements.

Groupe 2 Situations spéciales, lorsqu'un prix d'achat anormal s'applique ou que des mesures financières incitatives ou un ensemble de telles mesures a été offert.

Groupe 3 Nouveaux investisseurs.

Groupe 4 Investissements par des sociétés canadiennes de produits forestiers à l'étranger.

En plus, nous avons complété la Figure 4-13 en ajoutant un cinquième groupe:

Groupe 5 Retraits des investissements étrangers du Canada.

Il est évidemment difficile de catégoriser ainsi les investissements et, est-ce bien pratique de le faire? En fait, les raisons des investissements, comme nous en discutons plus loin, peuvent être très complexes.

Nous croyons pourtant que la stratégie utilisée ci-dessous est utile à l'évaluation du mode actuel de dépenses ou d'immobilisations par le secteur.

Figure 4-7
Investissement en capital: modèle canadien récent

Groupe 1	Sociétés en exploitation au Canada depuis déjà plusieurs années qui ont ré-investi soit (a) dans de toutes nouvelles usines, ou (b) dans l'amélioration, la modernisation ou l'optimisation d'installations existantes, ou (c) se sont intégrées verticalement là où le financement n'a impliqué aucune situation spéciale.
Groupe 2	Sociétés existantes ou de nouveaux venus qui ont acheté des actifs à des prix jugés "de rabais" ou en tout cas très favorables et ont subséquemment effectué des dépenses d'immobilisations importantes ou sont sur le point de le faire. Ce groupe comprend aussi des sociétés du Groupe 1 où des situations spéciales ont tenu un rôle.
Groupe 3	Les nouveaux venus dans le secteur ou les sociétés impliquées auparavant dans des co-entreprises seulement et qui ont fait des investissements majeurs dans de toutes nouvelles usines.
Groupe 4	Des sociétés en exploitation au Canada depuis déjà plusieurs années et qui ont investi dans des installations de produits forestiers à l'extérieur du Canada.
Groupe 5	Des sociétés de produits forestiers qui se sont complètement retirées du Canada.

Source: Woodbridge, Reed et Associés

Sur la base de la Figure 4-7, nous pouvons classifier encore plus précisément les immobilisations comme suit:

Immobilisations normales

Elles forment la plus grande part des immobilisations récentes et présentes. Il en existe de nombreux exemples dans toutes les régions. Les grandes sociétés comme Abitibi-Price, Boise Cascade, Consolidated Bathurst, C.P. Forest Products, Champion, Domtar, Donohue, Fletcher Challenge (Canada), Great Lakes, Maclaren et MacMillan Bloedel, entre autres, ont effectué des immobilisations du type "1".

Facteurs spéciaux

C'est un groupe important. Des changements substantiels ont affecté les titres de propriété et, dans bon nombre de cas, ont été suivis par de nouvelles injections de capitaux. Dans certains cas, il est très possible que des investissements additionnels auraient été faits par les propriétaires précédents, mais ce n'est pas chose courante. Cela veut dire que les changements de propriétaires ont contribué à une réalisation de dépenses en immobilisations beaucoup plus positive et, dans de nombreux cas, ont permis une meilleure "vision" au sein de la société ou l'installation nouvellement acquise.

Exemples de changements récents de propriétaires au Canada: Fletcher Challenge Canada (Crown et BCFP/Blandin); Weyerhaeuser Canada (Prince-Albert); Repap Enterprises (Newcastle-Miramichi et Skeena Cellulose); St Mary's Paper (Sault-Ste-Marie); Cascade (Port-Cartier); et Donohue (Matane). De plus, plusieurs autres changements récents de propriétaires ont été ou seront probablement suivis de dépenses en immobilisations de la part des nouveaux propriétaires qui poursuivent une stratégie (interne) bien définie. Mentionnons les exemples suivants: Daishowa (Reed-Québec); Howe Sound Pulp and Paper (Canfor/Oji) et Paperboard Industries (Belkin).

En gros, les conclusions de cette analyse sont donc les suivantes:

* Une grande partie des dépenses en immobilisations a été et est effectuée par des sociétés de pâtes et papiers établies et représente des modernisations d'usines existantes ou de nouvelles capacités; elles sont financées par des cash flows substantiellement améliorés.

* La plupart de ces immobilisations concernent les technologies et les produits variés déjà fabriqués par ces usines, soit sur le même site, soit à l'intérieur de la société.

* Nombre des expansions ou intégrations vers des produits de plus grande valeur ajoutée ont impliqué des facteurs spéciaux comme, par exemple, un financement de stimulation.

- Il existe un groupe significatif de relativement nouveaux venus ou de participants récents dans l'industrie canadienne, et d'autres situations spéciales où d'importants blocs d'actifs ont changé de propriétaires, à l'occasion de fusions ou de prises de contrôle (Groupe 2). Par la suite, les usines ont été améliorées, ou le seront probablement, en vue d'une production de plus grande valeur.

- Il y a un groupe, petit mais significatif, de nouveaux venus récents qui ont investi de larges sommes dans de toutes nouvelles installations ou se proposent de le faire à la faveur de facteurs spéciaux. Il n'a jamais été certain que les stimulants financiers offerts auraient été disponibles aux compagnies existantes.

- De nombreux groupes bien établis au Canada ont investi, ou le font présentement, dans des entreprises de produits forestiers à l'étranger (Groupe 4). Dans certains cas, il s'agit clairement de stratégies bien élaborées d'intégration en aval. Dans d'autres cas, des investissements à l'extérieur du Canada semblent avoir été préférés à une augmentation des investissements au Canada, pour différentes raisons. Par exemples, Noranda Forest Products (Tasmania); Abitibi (É.-U. et Vénézuela) et Cascades (France). Chacune semble supportée par une logique solide; ainsi, pour Noranda, l'accès à des pâtes d'eucalyptus, et, pour Abitibi, le renforcement de sa position sur le marché, etc. Néanmoins, d'un point de vue général, il semble que les investissements outre-mer seraient plus avantageux et comporteraient plus d'avantages, dans ces cas-là, que des investissements au Canada.

- Finalement, par contraste avec la période précédente de 1975 à 1985, bien peu de sociétés se sont totalement retirées du Canada au cours des dernières années (Groupe 5).

- Néanmoins, il est clair que les sociétés de produits forestiers américaines (sauf les sociétés-mères de sociétés canadiennes) ont montré très peu d'intérêt dans l'investissement au Canada au cours des dernières années. Il en va de même pour les sociétés européennes.

Les conclusions générales de cette brève analyse sont que les dépenses en immobilisations vont bon train au Canada, aux fins d'améliorations, de nouvelles capacités et de production de plus grande valeur ajoutée. Toutefois, ces niveaux de dépenses en immobilisations n'auraient tout simplement pas pu être atteints sur la seule base du cash flow au cours du présent cycle. En outre, l'ensemble des dépenses d'immobilisations en cours favorise toujours la production canadienne traditionnelle. Il est important de remarquer qu'il n'y a eu qu'un niveau limité d'investissements directs de la part de nouvelles sociétés américaines ou européennes outre celles déjà établies au Canada (par exemple, l'expansion de Champion et d'Hinton). Pour sa part, le Japon a récemment été extrêmement actif au Canada.

Une des raisons de cette situation semble être un climat d'investissement dans le secteur forestier du Canada moins attrayant que ne le suggère le cycle actuel des vigoureuses dépenses en immobilisations. Dans la section suivante, nous indiquons qu'un des enjeux majeurs des prochaines années, au Canada, pourrait être que le secteur ne puisse attirer les investissements souhaitables, étant donné les risques associés à une augmentation des investissements.

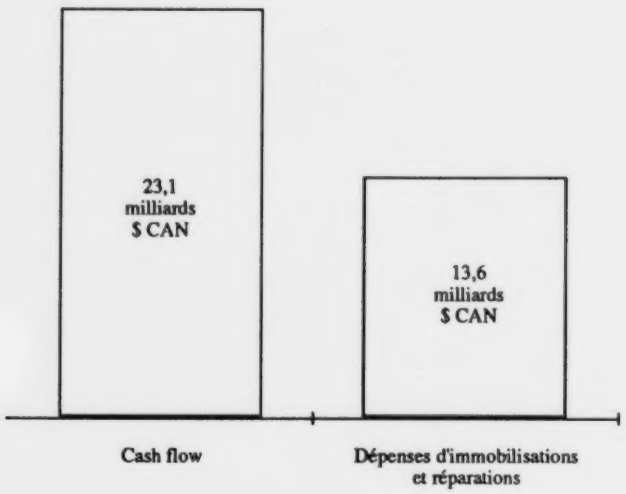
Immobilisations par rapport aux cash flows

On entend dire que l'industrie dépense tout l'argent disponible. C'est ce que résume la Figure 4-14 en montrant que, du cash flow total de l'industrie forestière canadienne de 23,1 milliards de dollars (CAN) pour la période de 1980-1986, presque 60 % ou 13,6 milliards ont été investis dans la modernisation et l'agrandissement d'usines et de machinerie, ou dans le développement de nouvelles capacités de production. Le lecteur se référera à la dernière section du chapitre en ce qui concerne les autres composantes du cash flow.

Regardons d'abord l'ensemble de la situation. Le total des dépenses en immobilisations du secteur forestier du Canada semble à tout le moins comparable à celui de ses concurrents. Une estimation des dépenses du secteur américain des pâtes et papiers montre que, de 1980 à 1986, ce secteur a investi environ 49 millions (US) de dollars en améliorations et nouvelles capacités. Sa capacité moyenne de production de papier, de carton et de pâte commerciale s'approchait alors de 74 millions de tonnes, et la capacité ajoutée durant cette période était d'environ 11,5 millions de tonnes. Ce niveau de dépenses en immobilisations équivalait à une moyenne de 660 $ (US) par tonne de capacité totale ou 4 200 $ (US) par tonne de capacité additionnelle (Figure 4-9).

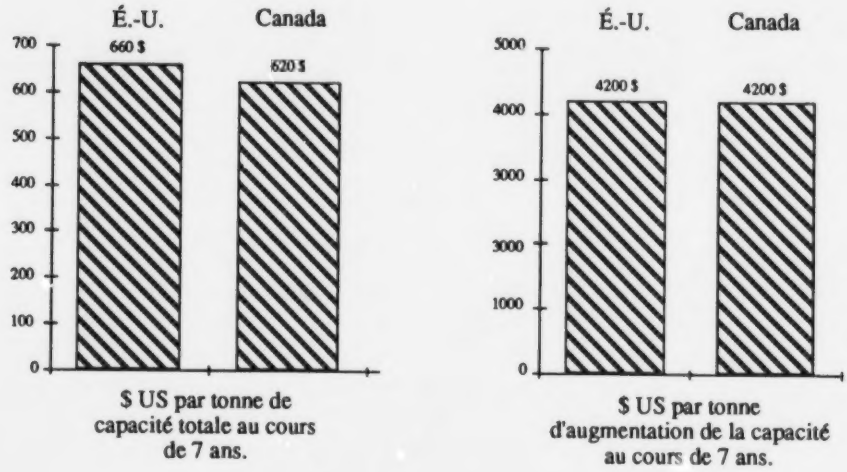
Figure 4-8

L'industrie forestière canadienne de 1980 à 1986



Source: Statistiques Canada

Figure 4-9
Dépenses du secteur des pâtes et papiers en améliorations et nouvelles capacités
(Total de 7 années - 1980 - 1986)



Source: Woodbridge, Reed et Associés

Au Canada, pendant la même période, le niveau des dépenses en immobilisations du secteur des pâtes et papiers s'avérait presque le même que celui des États-Unis, cette estimation étant basée sur des données raisonnablement comparables. Les améliorations et les nouvelles capacités dans l'industrie du papier et les industries connexes impliquaient des dépenses totales de 14,5 milliards $ (US) pendant cette même période, sur la base d'une capacité moyenne de 23,5 millions de tonnes et d'une capacité additionnelle de 3,5 millions de tonnes. Quoique très approximatives, ces données suggèrent que les dépenses en immobilisations par tonne de production affectées aux améliorations et aux nouvelles installations dans le secteur canadien des pâtes et papiers, égalait celui des É.-U., entre 1980 et 1986.

Il y a évidemment de grandes différences dans les profils de capacité entre les deux pays. En outre, le Canada possède proportionnellement plus d'usines à forte consommation de pâte par tonne de production que les États-Unis. Néanmoins, cette comparaison tend à démontrer que les dépenses en immobilisations et modernisations effectuées par l'industrie canadienne des pâtes et papiers sont assez bien équilibrées par rapport à l'ensemble de sa capacité manufacturière.

Par comparaison avec les récents niveaux élevés des dépenses en immobilisations de plusieurs pays, comme la Suède et la Finlande, les dépenses du Canada peuvent être considérées comme relativement modestes. Néanmoins, la plupart des observateurs bien informés de l'industrie savent que ces deux pays ont fait des efforts majeurs pour restructurer leur secteur forestier dans le cadre de politiques nationales. Entraînée par une montée des coûts similaire à celle que commence à expérimenter le Canada, la réalisation d'une production de valeur ajoutée plus élevée est devenue prioritaire. Des investissements massifs en capitaux ont été effectués là-bas et, jusqu'à maintenant, les taux de rendement sur ces investissements sont demeurés assez modestes. Le taux de rendement économique à long terme et certainement le taux de rendement social devraient justifier la grande portée de ces modernisations.

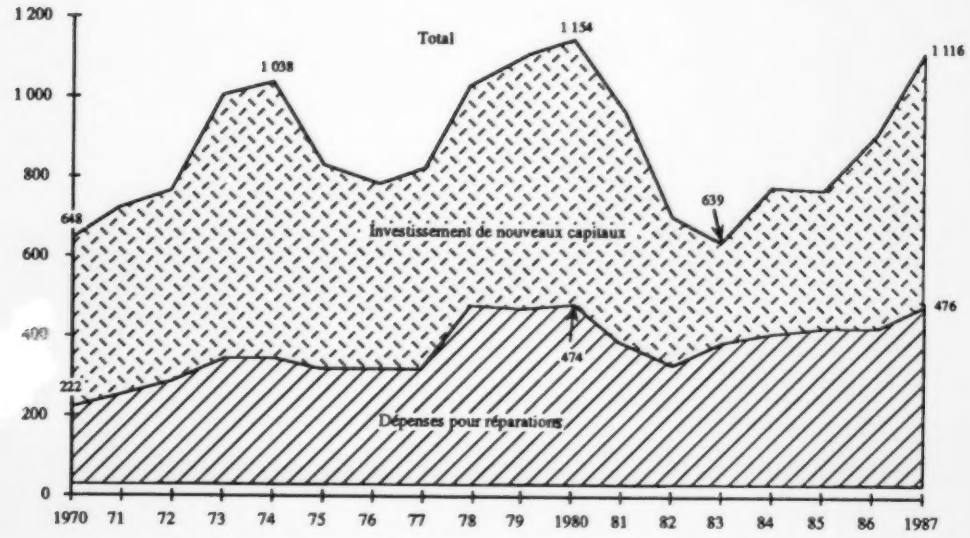
Dans les deux cas, le gouvernement apparaît comme le facteur stimulant essentiel. Cependant, au cours des deux ou trois dernières années, des niveaux plus élevés de fusions ont été permis dans les pays nordiques et le jeu des marchés y a été encouragé en tant que moyen principal de réaliser les changements structuraux désirés.

Même si les comparaisons à l'échelle mondiale dans le secteur des produits du bois sont plus difficiles à faire que dans le secteur des pâtes et papiers, le secteur canadien des produits du bois a aussi connu une poussée de nouvelles dépenses en immobilisations au cours du cycle présent (Figure 4-10). En termes réels, celles-ci ont pratiquement doublé depuis le point le plus bas du cycle présent, en 1982.

Figure 4-10

Secteur canadien des produits du bois:
Dépenses en immobilisations et réparations

(en termes réels)
(millions de $, 1988)



Source: Statistiques Canada

Il est clair qu'à long terme, le total des dépenses en immobilisations suit nettement de très près les cycles du marché, ce qui est une caractéristique dans ce secteur. Il est intéressant de noter qu'en termes réels, les sommets de ces cycles sont à peu près les mêmes. Pourtant, au cours des trois cycles illustrés par la figure, la production de produits du bois du Canada a considérablement augmenté. Dans le secteur du bois d'oeuvre de résineux, de 1970 à 1987, les exportations canadiennes vers les États-Unis ont atteint plus de 8 milliards de pieds mesure de planches et la production de bois d'oeuvre a doublé.

La croissance de la capacité a été remarquée dans toutes les régions à l'exception de la Côte de la C.-B. Cette croissance a été réalisée en partie grâce à l'injection importante de nouveaux capitaux et en partie grâce à de meilleures méthodes de sciage. En outre, sur la Côte de la C.-B., plusieurs des anciennes usines conçues pour le traitement de grandes billes ont été complètement reconstruites: Chemainus, Alberni Pulp Division, Fraser Mills, BCFP Hammond & Marpole, Eburne et Bay Forest Products. Dans la plupart des autres régions, la grande majorité des nouveaux investissement en capitaux s'est tournée vers la modernisation et la rénovation plus que vers la construction de nouvelles installations. Des usines indépendantes ont accru substantiellement leur capacité de production afin de réaliser des économies d'échelle et de justifier leurs investissements dans une variété de technologies d'optimisation. Donc, le total des investissements présenté est la somme de quelques toutes nouvelles installations et d'investissements relativement plus modestes de l'ordre de 5 à 10 millions de dollars, annuellement, au cours de quelques années.

Ce n'est que récemment que l'on a enregistré un nombre significatif d'investissements importants comme dans le cas des nouvelles usines Linck en C.-B. (Interfor et Westar), Canfor à Grande-Prairie et Fraser au Nouveau-Brunswick. Il est aussi important de noter qu'une part significative (de 20 à 30 %) de la poussée récente des nouveaux investissements de capitaux s'explique par l'expansion de l'industrie des panneaux. De nouvelles usines de panneaux gauffrés orientés et de particules de moyenne densité ont été construites, en partie pour répondre à la demande américaine et en partie pour satisfaire à la demande domestique croissante.

Aux États-Unis, les usines de bois d'oeuvre de la Côte Ouest ont connu des gains relativement meilleurs au cours du cycle actuel. En outre, depuis l'instauration des mesures compensatoires, la compétitivité globale des entreprises américaines de produits du bois s'est grandement améliorée. Les dépenses en immobilisations commencent à s'accélérer.

4.2.3 Contraintes financières

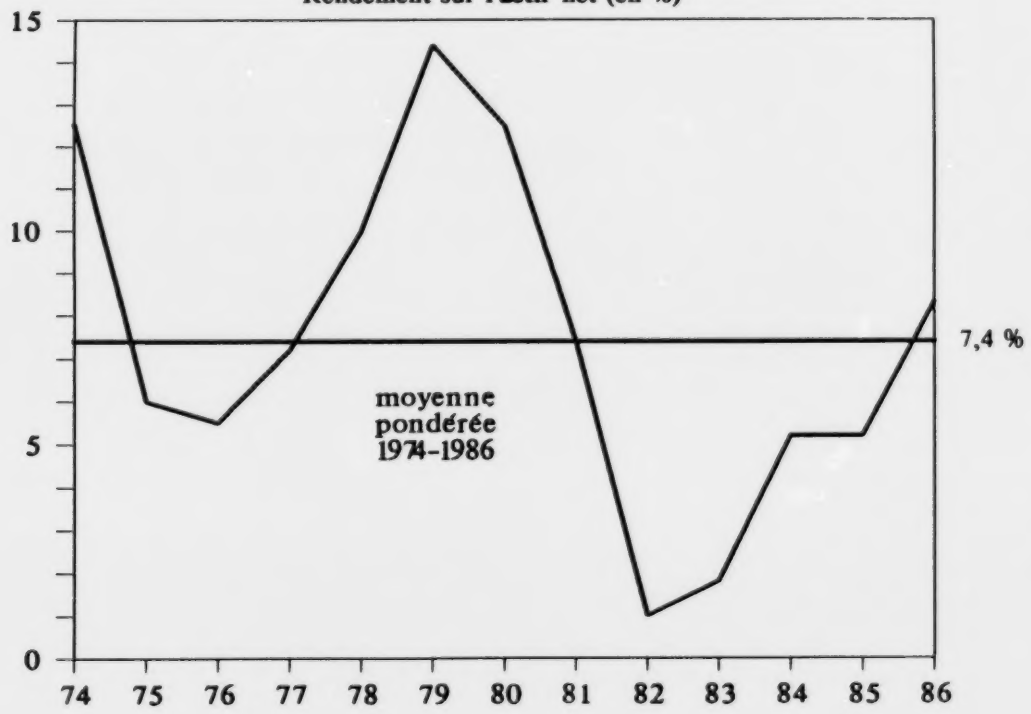
À l'échelle nationale, le taux de rendement des investissements en capital dans l'industrie forestière est relativement modeste par rapport à certains autres secteurs. L'industrie forestière réussit cependant très bien à attirer toutes sortes d'investissements nouveaux, comme le démontre l'importante croissance passée de nouvelles capacités de production et la présente. Plus tôt, nous avons conclu que les récents changements de propriété ont facilité l'injection de nouveaux capitaux dans certaines installations. Cependant, la source de financement la plus importante dans ce secteur reste le cash flow des différentes exploitations. Les émissions d'actions et les dettes sont également des facteurs importants. Nous avons aussi souligné que d'autres situations spéciales ont abouti au même résultat.

Les raisons pour lesquelles certaines sociétés investissent dans de nouvelles capacités, ou dans l'amélioration et la modernisation d'installations, peuvent être attribuées à un certain nombre de facteurs. Au départ, la décision implique toujours un équilibre entre les risques et les gains. Un des principaux risques de ce secteur demeure sa nature cyclique. Par contre, les gains qui attirent de nombreuses sociétés sont la promesse d'une vigoureuse croissance à long terme, avec d'importantes ressources naturelles à l'appui. En outre, l'effet de levier de la fabrication de produits à valeur ajoutée peut souvent être considérable. Il y a également des différences importantes entre les taux de rendement avant et après impôts. Les crédits d'impôts pour les investissements et les pertes cumulées, par exemple, ont tous un impact.

Et ces derniers ne sont que quelques-uns des facteurs importants. Ils suffisent cependant pour indiquer que les justifications de l'investissement continuel dans l'industrie forestière vont probablement bien au-delà du calcul superficiel des taux de rendement moyen.

Au cours des années 1970, quelques rapports importants ont été publiés au Canada soulignant des taux de rendement moyen très médiocres sur l'investissement dans ce secteur. Ces rapports ont aussi fréquemment traité des subventions en capital comparées aux incitations fiscales, politiques qui faisaient l'objet de discussions importantes à l'époque. Des résultats d'enquêtes récentes viennent confirmer les observations de ces rapports à savoir que les principaux secteurs de l'industrie forestière ont des taux de rendement moyen très modeste. Une enquête de l'ACPPP indique par exemple, que le taux de rendement moyen pondéré (1974-1986) sur l'actif net utilisé par certaines compagnies importantes de pâtes et papier était d'environ 7,4 % (Figure 4-11). En analysant le taux de rendement moyen de sociétés plus petites, on remarque parfois que certains taux de rendement sur l'investissement en capital très favorables, mais très cycliques, ont été obtenus à maintes reprises. La nature cyclique de l'industrie est illustrée de façon très claire par la Figure 4-11. Elle est d'une grande importance et il faut la considérer lorsque l'on examine les performances du secteur des pâtes et papiers, en termes de rendement de l'investissement.

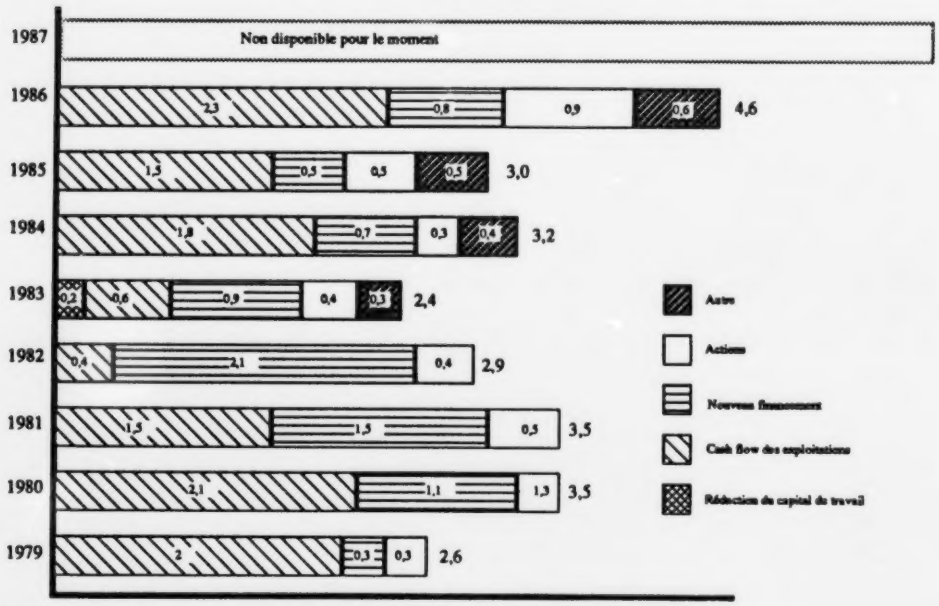
Figure 4-11
Rendement sur l'actif net (en %)



Source: Enquête de l'ACPPP auprès des sociétés de pâtes et papiers représentant environ 80 % des expéditions de pâtes et papiers

Le niveau très important des nouvelles dépenses en immobilisations nécessaires pour permettre l'autofinancement est l'une des principales contraintes de développement de ce secteur. Dans ce contexte, la capacité d'autofinancement fait référence aux dividendes payés aux actionnaires ou disponibles pour réinvestissement en amélioration, modernisation ou expansion. Ces données ne sont pas directement disponibles dans une forme comparable, pour l'ensemble de l'industrie. La figure 4-12 résume cependant les sources de financement d'un large échantillon de sociétés de pâtes et papiers canadiennes.[1] La totalité du cash flow des opérations en est un des éléments et est très utile pour illustrer les variations dans les sources de financement autogénéré au cours des quelque dix dernières années.

Figure 4-12
Sociétés canadiennes de pâtes et papiers: cash flow
Sources des fonds
(en milliards de $ CAN)



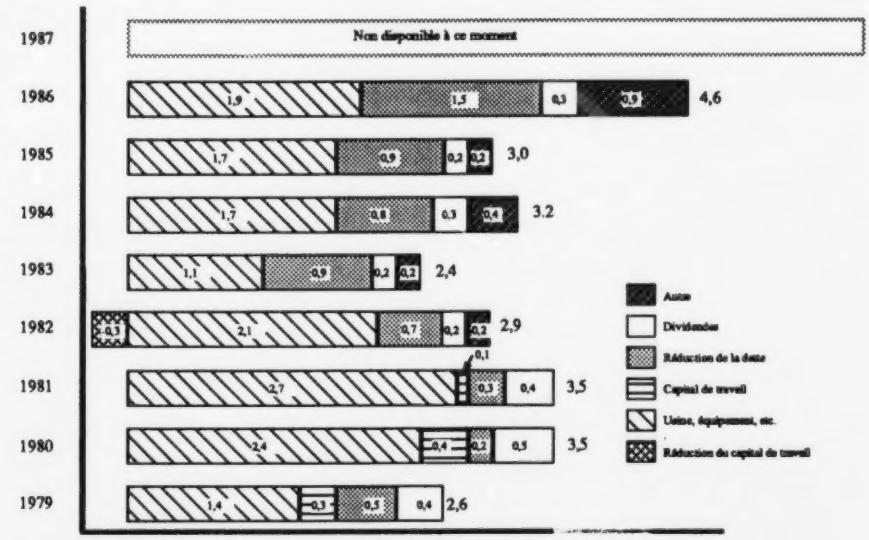
Source: Enquête annuelle de l'ACPPP auprès des sociétés

La Figure 4-13 illustre l'utilisation de ces fonds par le même échantillonnage de sociétés. Il apparaît clairement que les dépenses en immobilisations constituent un drainage important du cash flow.

---

[1] Données de l'ACPPP: on doit remarquer que l'échantillonnage a varié d'une année à l'autre.

Figure 4-13
Sociétés canadiennes de pâtes et papiers: cash flow
Utilisation des fonds
(en milliards de $ CAN)



Source: Enquête annuelle de l'ACPPP auprès des sociétés

Au total, le montant des fonds nécessaires à la réduction des dettes et aux dépenses en immobilisations représente la majeure partie de l'allocation du cash flow. Au cours des huit dernières années, de 1979 à 1986, ce montant a varié de 73 % à 96 % du total du cash flow (Figure 4-14). Les valeurs absolues en dollars figurent également dans ce tableau. Il en découle que les dividendes, en tant que pourcentage du cash flow, ont été très modestes (Figure 4-15). De plus, le rapport des dividendes aux dépenses en immobilisations (Figure 4-16), montre que, hormis les engagements minimum dictés par les politiques normales de distribution de dividendes,[1] la priorité de la plupart des sociétés de produits forestiers est de réinvestir toutes les liquidités disponibles dans la modernisation ou la construction d'installations. En ce qui concerne les actionnaires, le résultat final est résumé par la Figure 4-17.

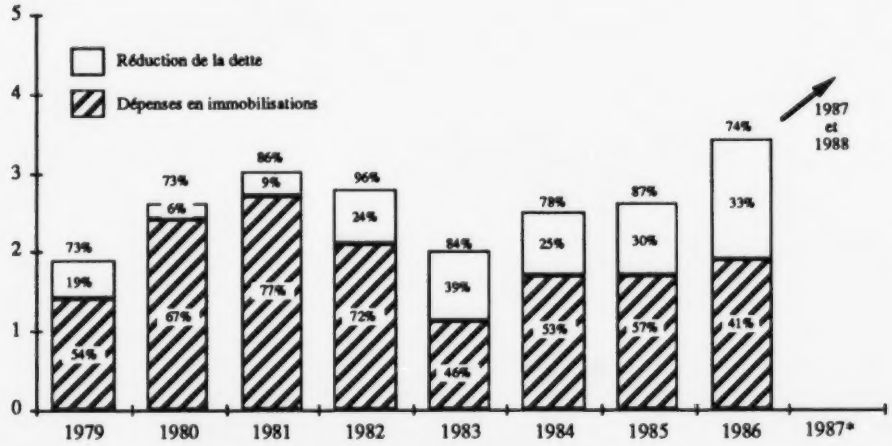
---

[1] Les analystes font une différence entre les actions à rendement et celles qui paient peu ou pas de dividendes, mais offrent de grands gains en capital. D'autre part, les sociétés essaient de maintenir des taux de dividendes stables ou à la hausse.

Figure 4-14

Sociétés canadiennes de pâtes et papiers: Tendances des immobilisations

(en milliards de $ CAN)



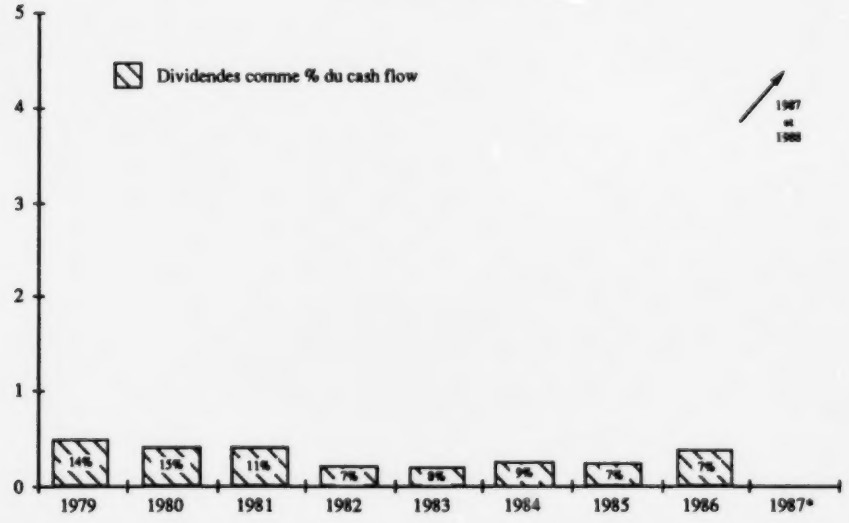
Source: Estimé de l'ACPPP basé sur l'enquête auprès des sociétés

* Données non encore disponibles mais déjà à des niveaux records

Figure 4-15

Secteur canadien des pâtes et papiers
Le besoin de demeurer compétitif épuise le cash flow des sociétés: les dividendes se retrouvent au second plan

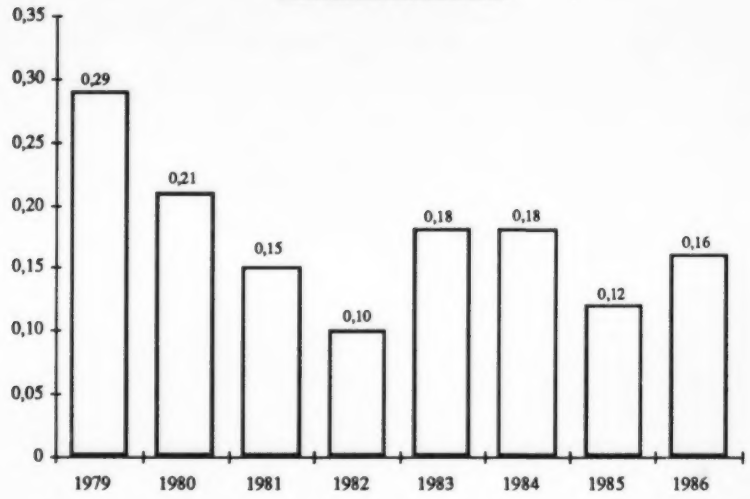
(en milliards de $ CAN)



Source: Estimé basé sur l'enquête de l'ACPPP auprès des sociétés

* Données non encore disponibles

Figure 4-16
Secteur canadien des pâtes et papiers
Rapport entre les dividendes et les dépenses d'immobilisations

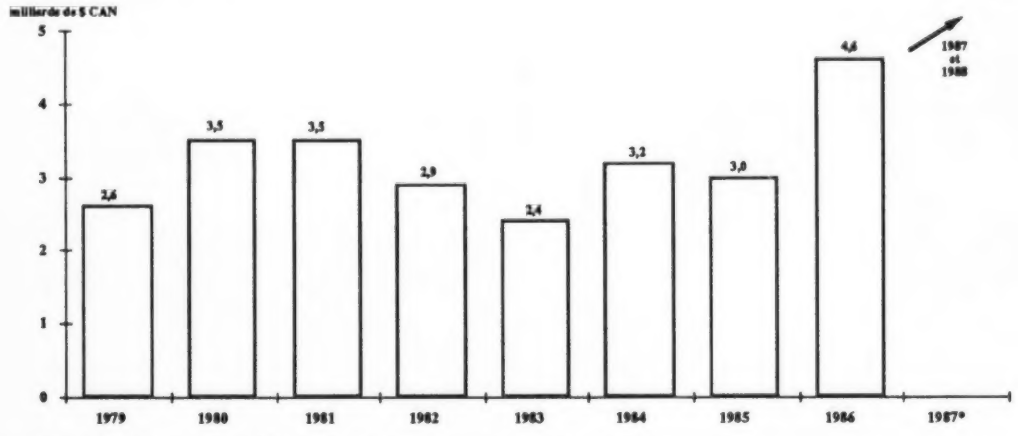


NOTA: Données arrondies

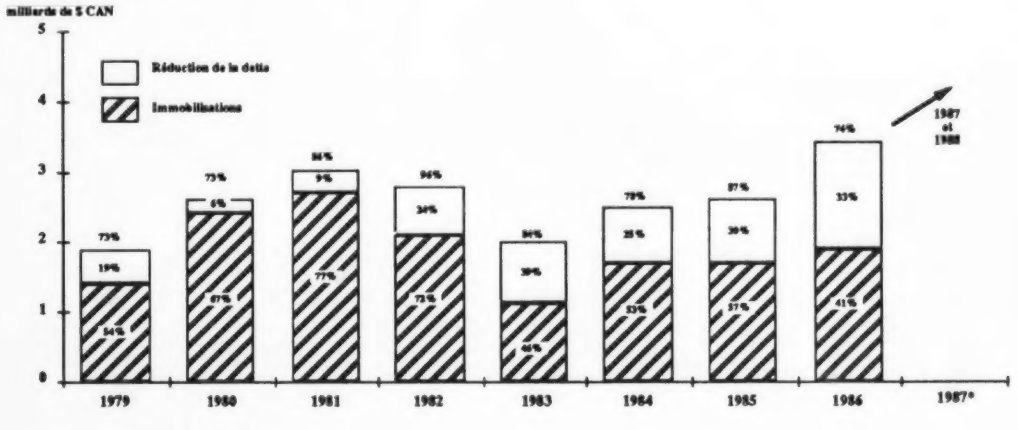
Figure 4-17

Secteur canadien des pâtes et papiers

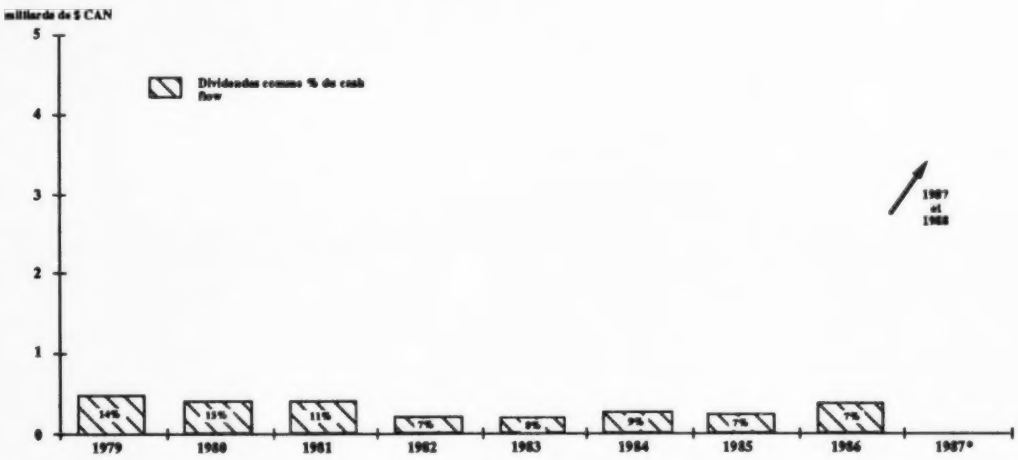
L'industrie connaît des cycles.....



.....lorsque les cash flows s'améliorent, la plus grande partie en est consacrée aux améliorations d'usines et de machinerie...ou au remboursement de la dette....



....et les dividendes se retrouvent au second plan.



Source: Estimé de l'ACPPP basé sur une enquête auprès des sociétés

* Données de 1987 non encore disponibles

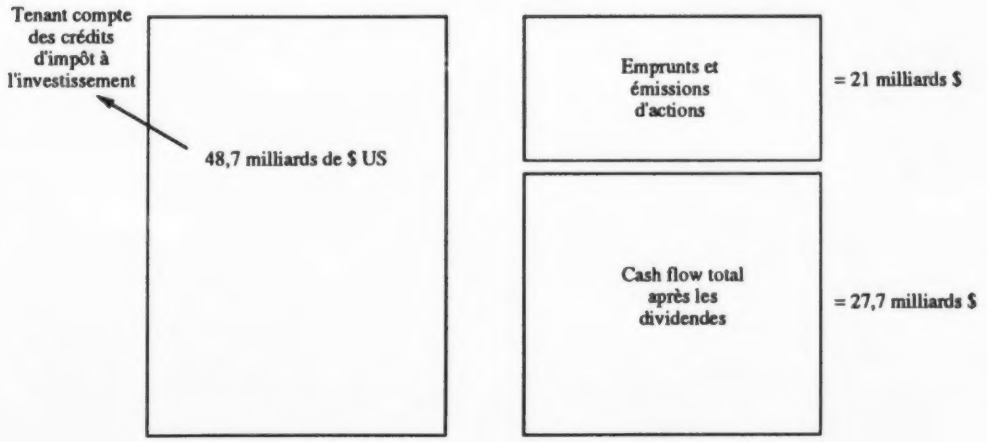
Woodbridge, Reed and Associates

Le niveau élevé des dépenses en immobilisations nécessaires pour rester au même pas ou prendre de l'avance sur la concurrence a également certaines implications pour la structure du capital des sociétés.

À la fin des années 1970 et au début des années 1980, de nombreuses sociétés canadiennes de produits forestiers ont emprunté sur une grande échelle pour financer leurs dépenses en immobilisations et acquisitions. Ceci semblait prudent à l'époque parce que (a) les taux d'intérêt réels étaient bas et (b) parce que plusieurs croyaient que les taux élevés d'inflation des prix des produits de base allaient longtemps prévaloir, justifiant ainsi le niveau élevé du rapport dettes/équité des sociétés. Mais, la réalité s'est avérée complètement différente.

Ceci était vrai non seulement pour l'industrie forestière, mais également pour d'autres secteurs au Canada. C'était vrai aussi pour l'industrie forestière des États-Unis et d'ailleurs. Aux É.-U., les impératifs imposés par les dépenses en immobilisations dans l'industrie des pâtes et papiers (Figure 4-18) ont amené les sociétés à émettre de nouvelles actions et à emprunter. Les changements structurels intervenus par la suite au sein de l'industrie américaine, y compris un rythme élevé de fusions, de rachats et de rationalisation, sont bien connus.

Figure 4-18
Industrie américaine des pâtes et papiers
Dépenses en immobilisations

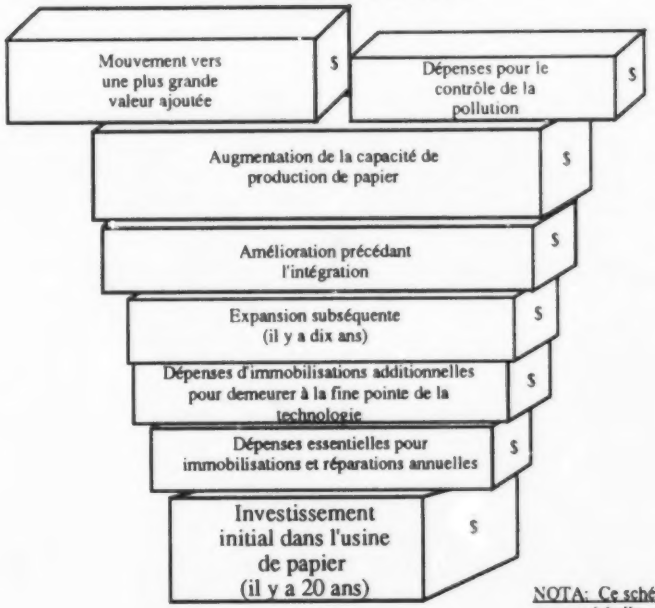


SOURCE: Simpson Paper Company

Woodbridge, Reed and Associates

Au Canada, le mouvement vers une valeur ajoutée plus importante augmente les risques liés à l'investissement. Pour les investisseurs, les perspectives peuvent être résumées selon le schéma de la Figure 4-19. Dans ce cas hypothétique, le secteur canadien des pâtes kraft et du papier illustre la nature des injections continuelles de capitaux qui sont nécessaires.

Figure 4-19
"Pyramide des capitaux"
Potentiel de la valeur ajoutée:
de nouvelles injections de capitaux considérables sont nécessaires dans le secteur des pâtes kraft et du papier.



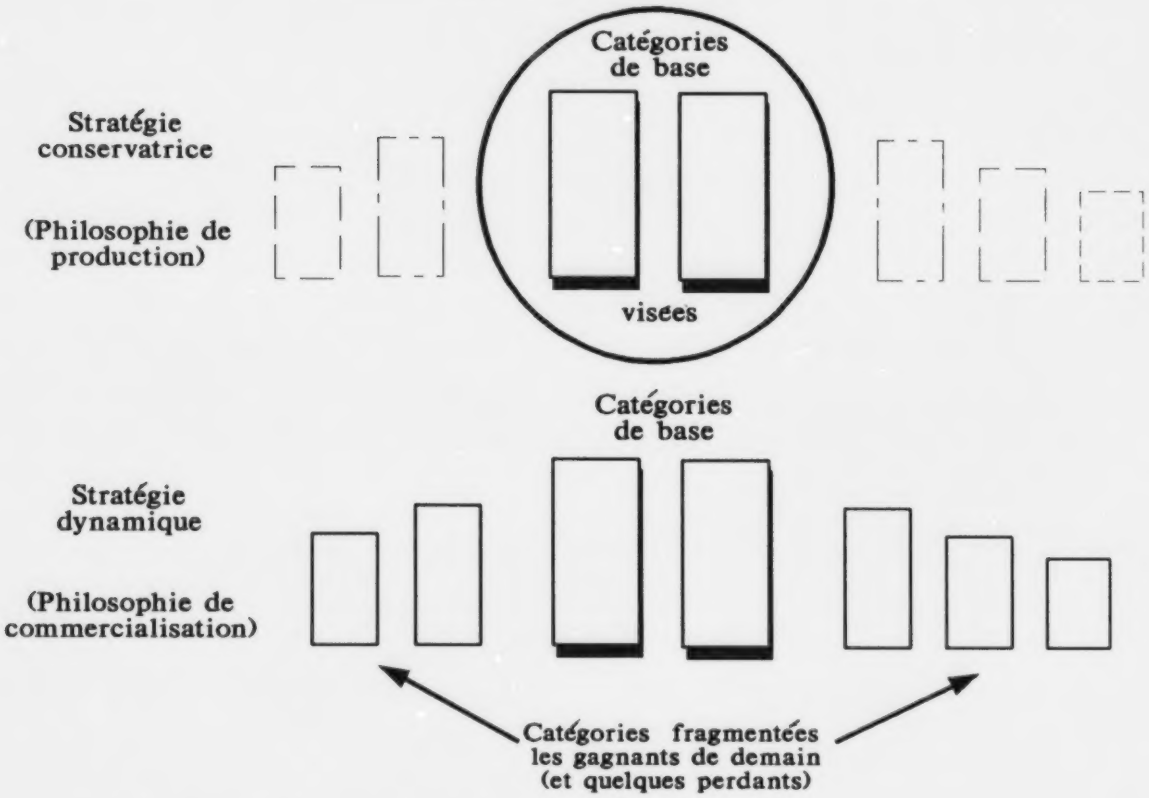
NOTA: Ce schéma ne respecte aucune échelle.

Source: Woodbridge Reed et Associés

En bref, alors que chaque niveau d'investissement additionnel peut sembler modéré et peut jouir de l'effet de levier, c'est l'effet cumulatif des immobilisations séquentielles qui reste le plus important pour la viabilité à long terme de l'investissement total. On ne peut être sûr que d'une chose: tout change. Il faut constamment réinvestir pour se maintenir à la fine pointe de la technologie, si l'on veut conserver la compétitivité dans son produit original. Une fois que les marchés de la pâte seront matures et que de nouveaux concurrents à prix moindres entreront en scène, il sera temps de procéder à une intégration en aval vers un produit à plus grande valeur ajoutée comme le papier. Les gestionnaires faisant face à de telles perspectives peuvent, soit minimiser les coûts, soit faire preuve d'esprit d'entreprise (valeur ajoutée), dans leur détermination du capital à immobiliser. Dans le premier cas, les investissements tendent à être tous du même type et ceci risque de conduire à la dilution du taux de rendement général. Un élan dynamique et opportun vers l'intégration avec le papier par contre, sera probablement plus profitable, bien que plus risqué.

Comme on l'a fait remarquer plus haut, l'un des inconvénients du rôle traditionnel du Canada en tant que producteur, principalement de produits de base, est qu'il tend vers une philosophie de production et une approche conservatrice de l'investissement (Figure 4-20).

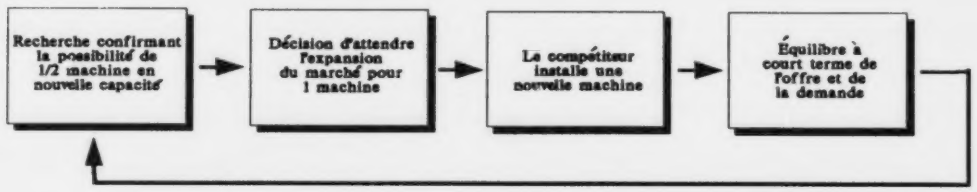
Figure 4-20
Contraintes: produits de base



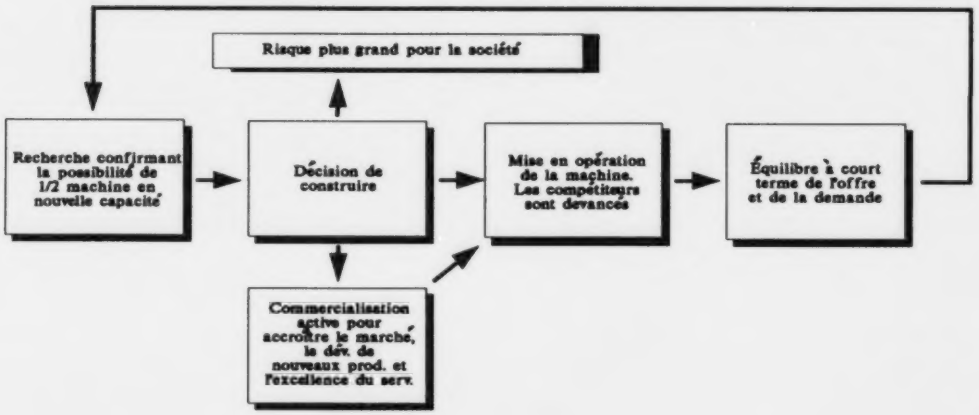
Source: Woodbridge, Reed et Associés

Ceci est partiellement inévitable étant donné les aspects économiques de la production de base. Comme pour de nombreuses autres industries, toute augmentation importante de la capacité de production doit être faite par grosses tranches. Et ceci demande invariablement de très grosses immobilisations en capital. Au Canada, la qualité des investissements de la majeure partie de l'industrie des produits de base a traditionnellement été limitée par une approche "tout ou rien" (Figure 4-21). Par exemple, si l'étude de marché d'une compagnie confirme qu'il existe une demande suffisante pour l'équivalent d'une demi-machine supplémentaire, on peut (a) soit d'attendre jusqu'à ce que l'expansion du marché justifie l'achat d'une machine entière, (b) soit s'engager immédiatement dans les dépenses occasionnées par une machine entière et, grâce à une commercialisation active et l'accent mis sur les services et la qualité du produit, accroître sa part de marché en fonction de l'augmentation de l'offre.

Figure 4-21
Contraintes: option machine complète
Approche conservatrice (Philosophie de production)



Approche dynamique
(Philosophie de commercialisation)



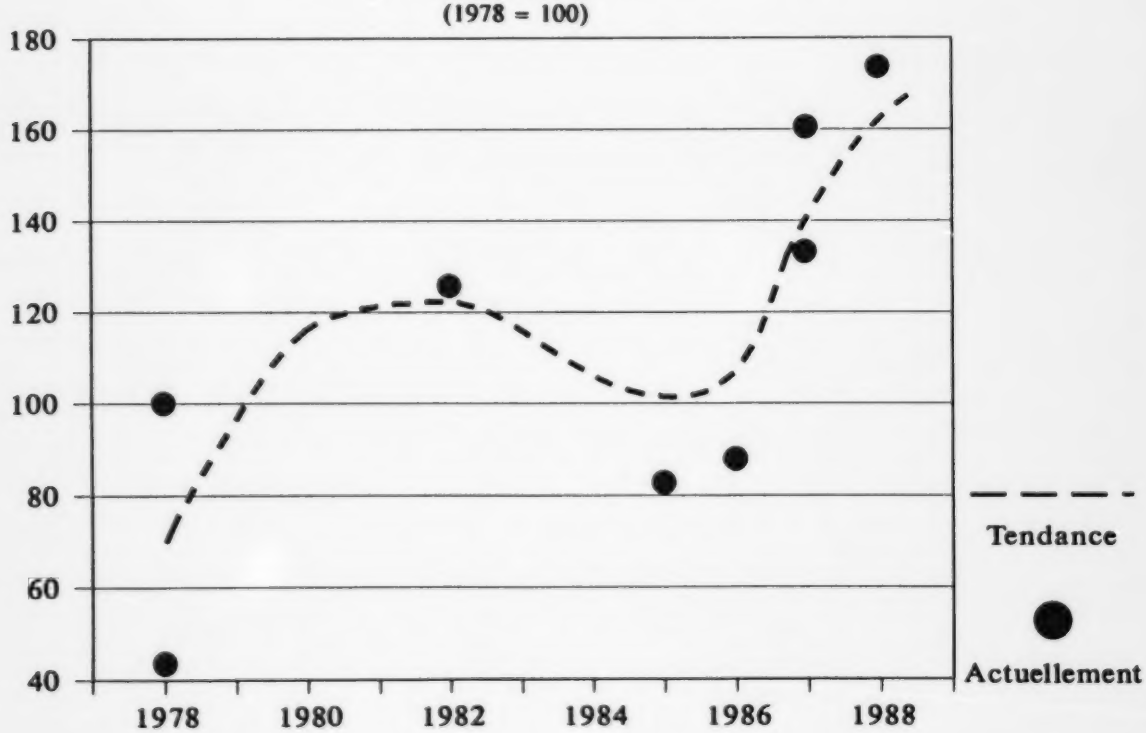
Fréquemment, cela implique aussi un compromis à court terme quant aux taux d'exploitation et au prix du produit qui peut être inacceptable à la société, ses banquiers ou ses clients, lesquels demanderont des réductions de prix en parallèle. Cela peut sembler facile, alors qu'en pratique il est plus difficile pour un producteur de produits de base de faire acte d'esprit d'entreprise.

Un tel esprit d'entreprise a pour exemple l'expansion récente de la production de panneaux gauffrés orientés en Alberta et en C.-B. Afin de permettre des économies d'échelle, les sociétés mirent sur pied une capacité bien supérieure à la demande courante du marché et acceptèrent de faibles profits dans le but d'imposer ce produit sur le marché.

On fera remarquer plus loin que ces circonstances découragent le leadership technologique et que, par conséquent, les dépenses en recherche et développement ne sont pas prioritaires.

Le corollaire de la stratégie "tout ou rien" pour les nouveaux investissements est la tendance qu'ont les principaux producteurs d'une qualité donnée à annoncer des augmentations de leur capacité de production presque simultanément. Cette tendance a été observée au Canada, dans le domaine du papier journal, au cours d'un certain nombre de cycles. D'habitude, les sociétés envisagent de nouveaux investissements lorsque le cash flow le permet, ou s'engagent à augmenter leur capacité pour conserver leur part du marché. La surcapacité dans le secteur des produits de base est fréquente et le phénomène est mondial. Alors que les prix du matériel et des machines ont tendance a être très compétitifs en période de dépenses réduites, l'augmentation de pourcentage entre le sommet et le creux du cycle peut être énorme. La Figure 4-22 illustre cette conjecture pour les machines à papier journal achetées au Canada au cours des dix dernières années.

Figure 4-22
Prix des machines à papier journal
en termes réels
(1978 = 100)



Source: H.A. Simons

Woodbridge, Reed and Associates

Les prix réels des machines sont indiqués sur une base indexée (1978 = 100) et la tendance générale figure en pointillé. En gros, la plupart de ces machines sont comparables, pour les besoins de l'illustration, bien que certains aspects techniques, comme la largeur et la vitesse d'impression, se soient grandement améliorés au cours de la période considérée. Néanmoins, au cours du cycle actuel, le prix des machines à papier journal a doublé en deux ans, par rapport à un niveau reconnu comme trop bas au creux de ce cycle. Le fait est que cette tendance n'est pas inhabituelle et qu'elle existe toujours. Il y a peu d'exceptions, mais au Canada, certaines sociétés, fort remarquables en cela, achètent et investissent à l'encontre de la tendance du cycle.

4.2.4 Options pour une politique d'investissement

Une augmentation substantielle des immobilisations en capitaux, au-delà des niveaux déjà connus, s'avérera nécessaire si le Canada veut réaliser son potentiel de croissance. En outre, le type d'investissement requis devra mettre un plus grand accent sur les produits de plus grande valeur pour ce qui est des exportations de produits forestiers. Comme tous les autres pays, le Canada a une vaste gamme d'options et d'instruments à sa disposition pour atteindre les niveaux d'investissement désirés. Dans le passé, les politiques canadiennes ont fréquemment impliqué des mesures directes comme des subventions au développement régional. De plus en plus, le secteur forestier lui-même a indiqué sa préférence pour des mesures indirectes et générales dans le but de faciliter les investissements.

Il y a des avantages et des désavantages dans chaque cas. Les subventions directes aux régions ont favorisé des situations spécifiques à une installation et ont pu cibler plus précisément les investissements à la fois en terme de (a) localisation désirée et (b) de technologie des procédés de transformation ou de production désirés. D'un autre côté, elles ont été critiquées parce qu'elles étaient sélectives et injustes pour la majorité des sociétés qui se fient aux forces du marché pour attirer les investissements. Des mesures indirectes, peut-être liées aux impôts, semblent plus appréciées par le secteur. Elles sont offertes à tous et les règles du jeu en sont claires. Néanmoins, elles ne font rien pour "cibler" les investissements.

De telles mesures sont particulièrement désirables et peuvent être déterminées en conjonction avec l'industrie elle-même, alors que le Canada continue à améliorer sa gamme de produits. Si l'on veut qu'il réalise tout son potentiel sur ce plan, d'autres discussions sur les caractéristiques souhaitables d'une politique d'investissement semblent justifiées, puisque celle-ci influence toute l'industrie.

4.3 PROBLÈMES TECHNOLOGIQUES

4.3.1 En faire plus ... avec moins

Lié aux rapides changements de la technologie, l'impératif économique fondamental des temps présents est bien simple. Il existe une forte pression pour produire plus et mieux en utilisant les matières brutes et d'autres ressources beaucoup plus productivement que ce ne fut le cas dans le passé. C'est ce que l'expression simpliste "En faire plus... avec moins" signifie.

Par la force des circonstances, le secteur forestier du Canada s'est habitué à l'utilisation massive de ses vastes aires de ressources locales. Il a bien desservi ses marchés d'exportations avec des produits de base et intermédiaires comme le bois d'oeuvre et la pâte commerciale, ainsi que certaines catégories de papier à faible valeur ajoutée comme le papier journal. Les raisons en ont été mentionnées plus tôt (voir chapitre 1.0). Mais, ce rôle change de plus en plus rapidement et continuera à le faire au cours des prochaines années. Certaines implications économiques et financières de ces changements qui auront lieu au cours des vingt prochaines années ont été discutées dans la section précédente. Nous entendons ici fournir une base pour les discussions des problèmes liés aux technologies qui confrontent ce secteur.

La thèse d'ensemble présentée veut que le secteur forestier en général ainsi que le secteur manufacturier des produits forestiers en particulier, connaissent des changements technologiques très importants. En outre, on dit souvent qu'il s'agit de développements sains pour la survie, la compétitivité et la croissance future de l'ensemble du secteur, et, que le Canada aura l'opportunité de jouer un rôle plus dynamique en contribuant davantage à ces changements technologiques dont il sera aussi bénéficiaire.

4.3.2 Les poussées technologiques importantes

Tout au long de cette étude, notre analyse s'est attardée aux opportunités offertes par les marchés à l'industrie forestière du Canada. Il est donc pertinent de remarquer que plusieurs des changements technologiques si évidents aujourd'hui, dérivent en fin de compte des changements du marché. Cela est vrai, autant en ce qui concerne les améliorations en forêt que les améliorations des procédés et de la productivité à l'usine. L'économie du marché en est la principale force motrice et la justification.

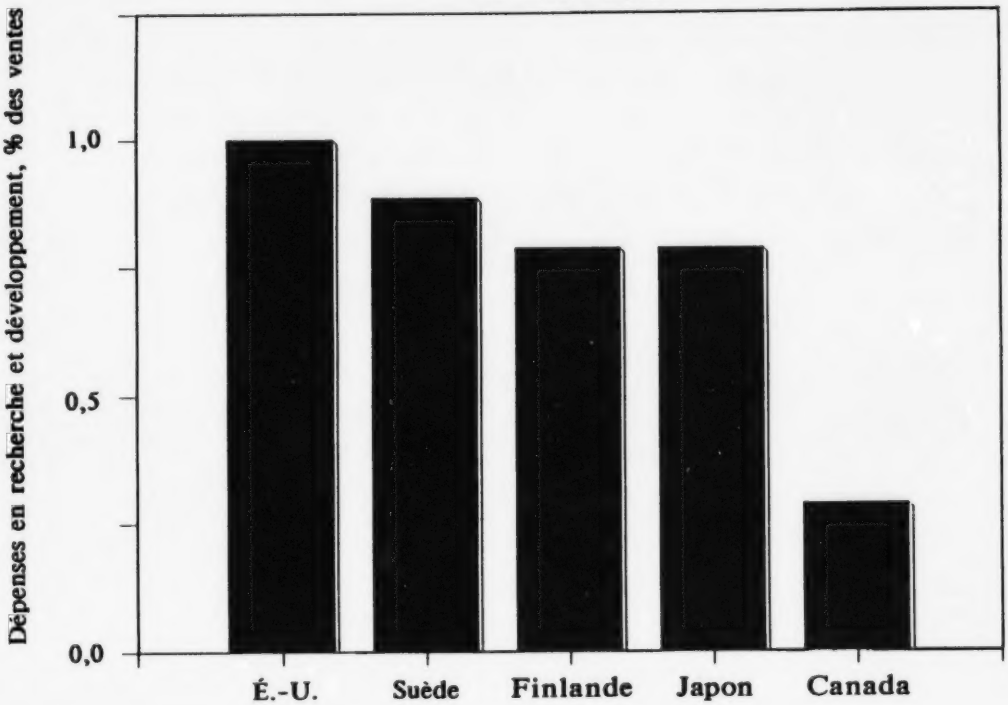
Le chapitre 2.0 identifie un nombre d'opportunités favorables à la croissance future de l'industrie forestière du Canada. Citons comme exemple la conversion d'usines de papier journal possiblement non compétitives en usines de papier d'écriture et d'impression basées sur les fibres mécaniques qui jonera aussi un rôle très important dans le scénario de l'avenir du Canada. L'analyse du secteur du papier journal (Tome III) souligne les pressions économiques tendant vers le remplacement d'une grande partie de la capacité de production de papier journal du Canada par de nouvelles usines et de nouvelles machines. De plus, une partie de la capacité canadienne de production de pâte kraft de résineux éventuellement non compétitive pourrait, de la même façon, être réorientée vers des catégories de plus grande valeur ajoutée.

Une des contraintes possibles à la réalisation de ces opportunités est la piètre performance passée des nouveaux produits et procédés de développement et du niveau minime d'immobilisations aux fins de recherche et de développement. Notre thèse est que l'industrie manufacturière doit jouer un rôle beaucoup plus aggressif sur le plan du leadership technologique international au niveau de ces produits et procédés pour lesquels le Canada jouit d'une position de force et de la compétence nécessaire pour devenir très concurrentiel.

Pour revenir à l'exemple du papier journal, nous avons souligné au chapitre 3.0 que quelques-unes des plus petites machines à papier journal de l'Est du Canada pourraient être converties et orientées vers le secteur fragmenté des papiers à base de pâte mécanique non couchés, semi-couchés et couchés. La nature dynamique de cette gamme de produits se prête elle-même à des machines plus petites desservant des niches spécifiques du marché. De nombreux produits évoluant vers leur maturité, eux aussi requièrent des machines puissantes et efficaces pour demeurer concurrentiels. Pendant ce temps, toutefois, le rythme auquel les nouvelles variétés de produits sortent promet d'offrir un terrain fertile aux sociétés désireuses d'innover par leurs stratégies de commercialisation.

La clé du succès de la réalisation de ce scénario est bien sûr la compétence de l'industrie canadienne et sa volonté d'entreprendre ces changements structurels. La nature stimulante et novatrice du processus de développement d'un produit va à l'encontre du profil plutôt statique des produits et de l'orientation technologique associés à la plus grande partie de la production canadienne de pâte commerciale et de papier journal. Le développement de nouveaux produits est directement relié aux dépenses affectées à la recherche et au développement ou à la solution expéditive à court terme qu'est l'accès à des technologies supérieures, grâce à des accords sur les brevets techniques. À cet égard, le Canada est, dans le passé, sérieusement resté en arrière par rapport à d'autres nations industrielles productrices (Figure 4-23).

Figure 4-23
Dépenses en recherche et développement effectuées par le secteur des pâtes et papiers de différent pays



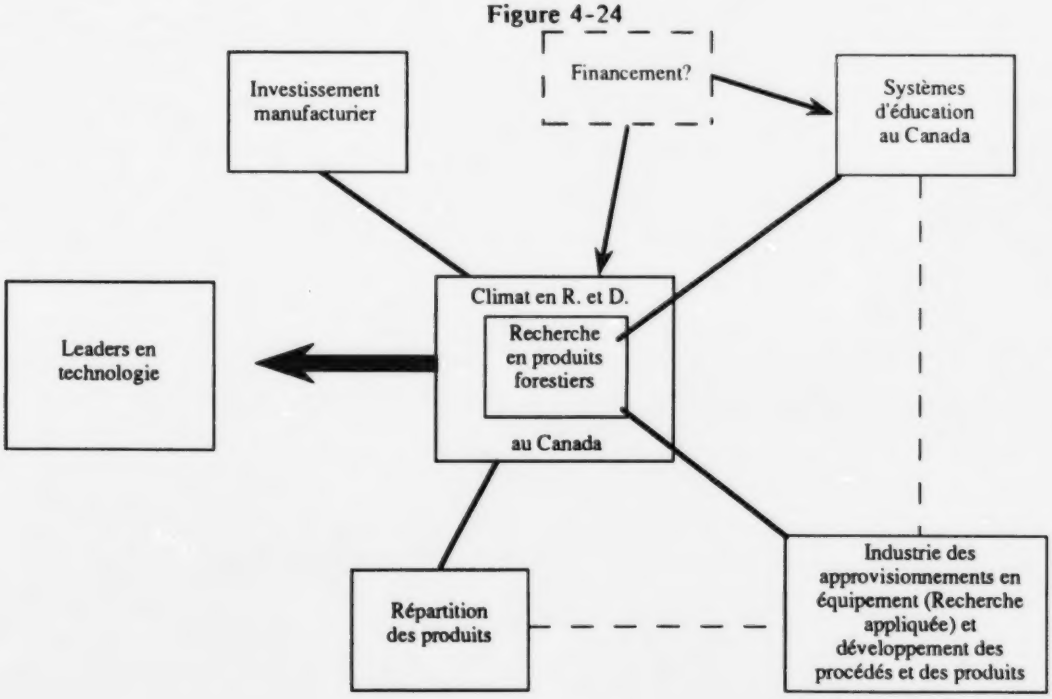
Source: Pulp and Paper Canada 87:10 (1986)

L'orientation du Canada vers les produits de base a permis à l'industrie de survivre et de prospérer en investissant bien peu dans la recherche et le développement. Produits très avancés, les papiers d'impression et d'écriture ont toujours exigé de plus gros efforts en recherche et en développement et, aujourd'hui, si l'on considère le rythme accru de développement technologique, des efforts plus importants encore sont nécessaires. Hormis la question évidente à savoir si le Canada dispose des installations et des structures appropriées pour entreprendre ces efforts nécessaires, une des questions les plus critiques est de savoir si les compagnies canadiennes, elles, veulent rattraper leur retard technologique tout en procédant en même temps aux imposantes et indispensables dépenses en immobilisations supplémentaires.

Une des lacunes dont souffrira peut-être le Canada est le manque d'un "effet multiplicateur" dans son économie pour encourager l'adoption de nouvelles technologies par les sociétés. Comme nous l'avons déjà remarqué, cette attitude implique un niveau élevé de risque, particulièrement dans la recherche et le développement de nouveaux produits. Pour la plupart des sociétés canadiennes, il est évident que les immobilisations effectuées pour la recherche sur les procédés sont plus rémunératrices.

La Figure 4-24 représente l'effet multiplicateur. Si les éléments illustrés sont bien coordonnés grâce à une bonne coopération et une bonne communication, et s'ils respectent les objectifs établis par tous, il en résultera un secteur beaucoup plus efficace. En outre, chaque sous-secteur dépend davantage des activités des autres, ou les utilise de manière à ce que les efforts n'en soient pas gaspillés ou répétés, inefficaces ou simplement déphasés par rapport aux autres. Il est évident que le secteur forestier canadien ne tire pas profit de toute la synergie possible entre les divers sous-secteurs. Il n'exploite pas non plus celle qui existe entre l'industrie forestière et l'ensemble de l'économie, par exemple, avec le système canadien d'éducation. Il existe véritablement une relation entre les sous-secteurs, mais en aucun cas en tire-t-on pleinement profit. Une meilleure coordination et une plus grande coopération entre les divers éléments offriraient des atouts importants dans la démarche vers le leadership technologique.

Figure 4-24



Woodbridge, Reed and Associates

D'abord, la recherche dans le secteur forestier est liée à l'ensemble du climat fiscal et financier favorisant les immobilisations pour la recherche et le développement dans l'ensemble du Canada. Quoiqu'il soit l'un des secteurs canadiens qui connaîtra la croissance la plus importante au cours du 21e siècle, le secteur forestier ne jouit d'aucun traitement privilégié. Deuxièmement, comme nous l'avons déjà remarqué, les installations canadiennes pour la recherche appliquée, représentées en partie par le secteur de la machinerie, sont maintenant propriétés étrangères. Ce n'est pas nécessairement mauvais en soi, pourvu que la recherche et le développement soit maintenus. Malheureusement, de nombreuses sociétés canadiennes de fabrication d'outillage, à quelques exceptions près, sont maintenant reléguées au statut de succursales ou de bureaux des ventes.

Le Canada possède des installations excellentes, quoique modestes, grâce à l'Institut de recherche sur les pâtes et papiers du Canada, Forintek et d'autres institutions de recherche comprenant certaines installations de recherche et de développement appartenant à des sociétés, par exemple, Domtar, MacMillan Bloedel, etc. De plus, le secteur forestier canadien est bien représenté internationalement dans le domaine de la recherche appliquée grâce à des institutions et d'autres organismes tels les comités techniques de l'Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers (ACPPP). Néanmoins, il reste encore une grande distance avant d'atteindre un degré plus élevé d' effet multiplicateur , similaire aux réalisations impressionnantes de l'industrie suédoise.

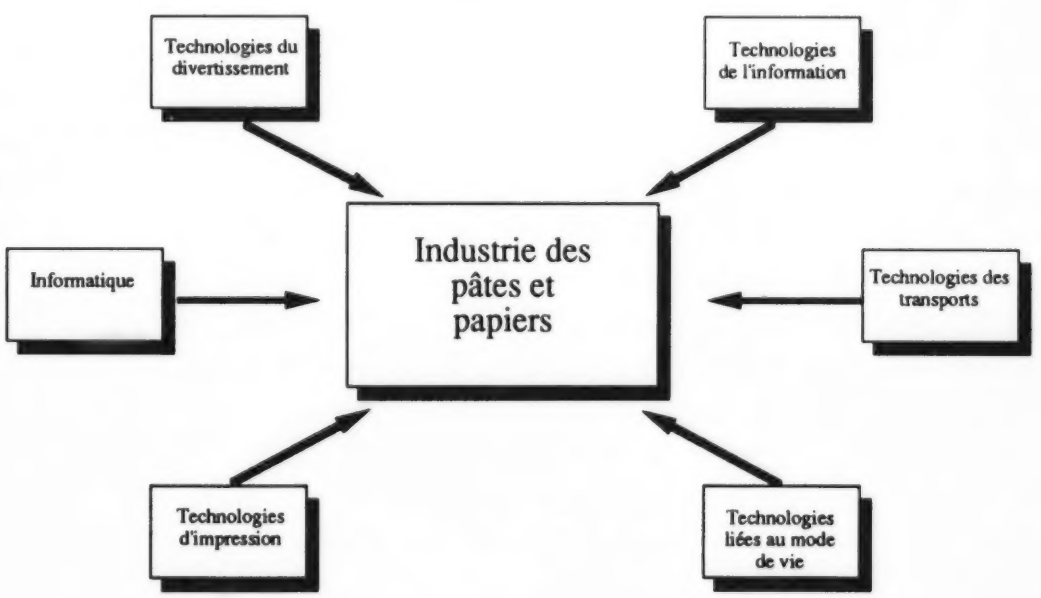
Malgré notre tentation de citer l'expérience des pays nordiques, il est pertinent de souligner que la plus grande compétition dans le domaine de la recherche et du développement dans le secteur des produits forestiers viendra, à l'avenir, fort probablement des États-Unis. Aux États-Unis, les secteurs de soutien de l'industrie sont de mieux en mieux développés. Les sociétés américaines les plus importantes fournissent des fonds importants aux institutions se consacrant à la recherche et au développement de produits forestiers comme, par exemple, les universités du Maine, de la Caroline du Sud, Western Michigan, etc. Les universités canadiennes reçoivent un certain appui de la part des fournisseurs d'équipement, mais l'ampleur de cette aide est beaucoup plus étendue aux É.-U.

En outre, aux États-Unis beaucoup plus qu'au Canada, l'accent est mis sur les technologies de pointe comme l'automation, la recherche avancée dans l'analyse de procédés de transformation et le financement en coopération pour la recherche de nouveaux produits combinant, par exemple, les fabricants d'encre, les imprimeurs et les producteurs de papiers avec les manufacturiers et les usagers. Comme nous l'avons dit, les É.-U. sont le principal marché de croissance. Ils sont donc l'objet d'une grande attention de la part des fournisseurs qui investissent au vrai sens du terme (citons, par exemple, le système d'éducation en tant que fournisseur d'étudiants diplômés et bien formés dans des technologies avancées).

La nécessité de concentrer les efforts sur la technologie des produits

En plus de l'importance particulière accordée à la technologie des procédés de transformation, l'industrie forestière canadienne a un pas considérable à franchir dans la recherche et le développement des produits. Elle pourrait en outre profiter énormément de cette approche. Au cours des vingt dernières années, des changements technologiques incroyables ont eu lieu à la fois dans les technologies de procédés de transformation et de composition des produits (Figure 4-25).

Figure 4-25
Des changements technologiques incroyables ont eu lieu!



Woodbridge, Reed and Associates

Nombre de changements technologiques ont été imposés à l'industrie des produits forestiers à cause aussi des changements importants intervenus dans ces secteurs. Les technologies relatives au transport, par exemple, ont évolué. L'expédition des marchandises en containers a créé le besoin d'emballages différents et meilleurs, légers, solides, compacts, et a réduit ou éliminé l'utilisation de certains autres produits forestiers. Les différentes qualités de pâtes et papiers se font concurrence entre elles et sont également en concurrence avec des matériaux comme le verre, le plastique et les métaux.

Il y a eu des changements énormes au sein des technologies de l'information, à la suite des progrès dans la micro et macro électronique, dans la bureautique, dans les technologies relatives aux styles de vie et les communications. L'impression et les technologies connexes ont atteint un niveau très poussé, requérant des matériaux nouveaux, de qualité différente et supérieure, "libérant" la versatilité potentielle d'autres matériaux comme les pâtes à courtes fibres. Dans le secteur des produits du bois, des générations successives de panneaux ont remplacé les matériaux traditionnels utilisés dans les marchés de la construction, des produits industriels et des biens de consommation. Prenons pour exemple les divers panneaux de particules, les panneaux à moyenne densité, les panneaux gauffrés orientés, les laminés et les panneaux décoratifs. D'autres générations de bois d'oeuvre de plus grande qualité, provenant souvent du déclin de la qualité des matières brutes, ont été possibles grâce à certaines technologies d'aboutage et de collage. Les nouveaux produits comprennent le bois d'oeuvre classifié selon sa résistance (MSR) et le bois d'oeuvre laminé contreplaqué. (LVL).

En général, le succès de l'industrie des produits forestiers réside dans la capacité qu'elle a démontré en innovant dans le développement d'une gamme de plus en plus large de nouveaux produits et en trouvant des moyens meilleurs et moins onéreux de les amener jusqu'aux clients (Figure 4-26). Ces deux tendances à long terme sont bien établies dans l'industrie. Des produits d'une qualité croissante (en termes réels on selon la valeur perçue par la clientèle) sont maintenant fabriqués à des prix réels décroissants.

Le développement de produits à plus haut rendement, à des prix souvent plus élevés par rapport aux coûts, du moins au départ, que les produits de base et intermédiaires, ouvrent la voie à des marges de profit améliorées. Toutefois, éventuellement, au fur et à mesure que l'offre et la demande s'accroissent, une pression à la baisse s'exerce sur les prix et les marges de profit.

Figure 4-26

De meilleurs produits à meilleurs prix

Voilà la raison fondamentale de notre confiance envers le marché des produits forestiers. Ces tendances de la production forestière vont de pair avec les forces motrices de base des économies du marché libre. Pour le Canada, il s'agit de relever le défi technologique, au niveau des procédés de transformation et des produits, en fonction des désirs des marchés.

Notre discussion du leadership technologique et des politiques de recherche et de développement demeurerait incomplète, si nous ne considérions pas l'industrie de la machinerie au Canada. La triste vérité est que la capacité de production et l'autonomie du Canada sur ce plan ont sérieusement décliné depuis de nombreuses années. À quelques exceptions près, la majeure partie du secteur canadien de la machinerie a perdu sa vigueur. Il est de plus en plus la propriété de capitaux étrangers, mais n'a pas, de façon importante, retiré les avantages des progrès technologiques auxquels il a accès de par ses liens avec les fournisseurs internationaux. Au lieu de cela, plusieurs installations canadiennes sont en fait devenues des succursales plutôt que des centres d'innovation, de conception et de développement de nouveaux produits.

Il en résulte qu'une grande part du potentiel de liaison entre ce secteur de soutien et le secteur de la fabrication de produits forestiers demeure inexploitée. Les standards d'éducation et l'excellente formation de base offerts au Canada ne sont pas liés au développement du secteur autant qu'ils pourraient l'être. L'initiative et le financement de l'industrie pour la recherche et le développement de procédés et de produits s'en va progressivement vers les pays nordiques, les États-Unis et ailleurs.

Combinés aux changements des marchés, les progrès technologiques exigent qu'on accorde une grande attention au développement de nouveaux produits et qu'on fasse des efforts renouvelés dans l'innovation des procédés de transformation. Voilà qui contraste avec les piètres performances du secteur dans ces domaines et le faible niveau actuel des dépenses en recherche et développement. L'ingrédient fondamental de la croissance future et de la compétitivité du secteur réside dans l'acceptation d'un rôle beaucoup plus dynamique sur le plan de la technologie.

Il serait inapproprié pour le secteur forestier du Canada de considérer une stratégie globale en ce qui concerne ses politiques de recherche et de développement. Au lieu de cela, comme nous l'avons mentionné plus tôt, guidé par l'industrie elle-même, l'accent devrait être placé sur les technologies où le Canada joue un rôle unique ou peut occuper une position concurrentielle forte. C'est ce qui fait l'objet des Tomes III et IV de notre étude et auxquels nous faisons référence tout au long du présent tome.

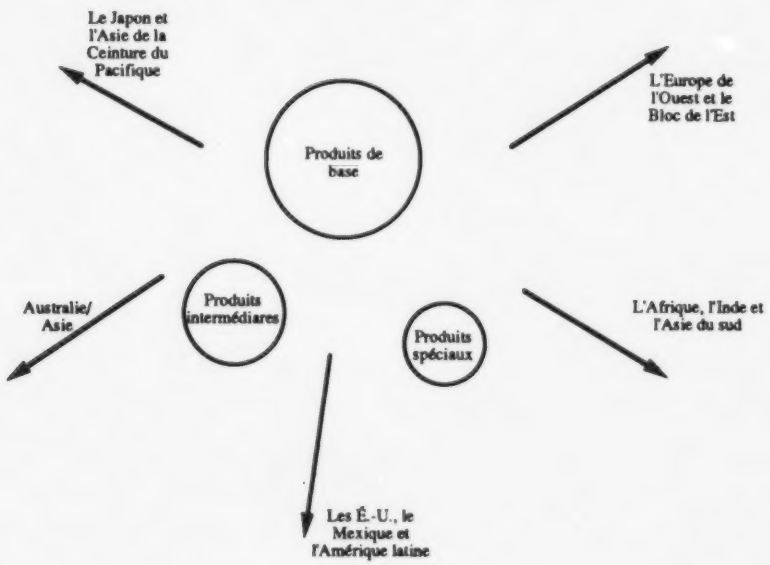
4.4 PROBLÈMES DU MARCHÉ ET DU COMMERCE

4.4.1 Rôle d'exportateur du Canada

Une des conclusions importantes de cette étude est qu'il y va de l'intérêt du Canada d'avoir un accès libre et sans entrave à tous les marchés mondiaux, si l'on veut maximiser son plein potentiel et sa capacité concurrentielle dans le domaine des exportations de produits forestiers. Nous en avons exhaustivement discuté les raisons ailleurs dans ce rapport, raisons que nous ne répéterons pas ici. La Figure 4-27 en résume le concept:

Figure 4-27

Pour que le Canada réalise son plein potentiel dans le secteur forestier, il lui est essentiel d'avoir libre accès à tous les marchés internationaux



Pour les énormes volumes de produits forestiers de base du Canada, l'accès aux marchés mondiaux est essentiel. Il l'est aussi pour les produits intermédiaires et spéciaux qui, tel que nous le démentrons dans le Tome III, connaîtront une grande expansion avec le développement des marchés. Certains pourraient d'ailleurs passer au niveau de produits de base offerts en grands volume, au cours des prochaines années.

Il existe cependant un nombre de contraintes affectant les marchés et le commerce, contraintes qui pourraient nuire à la réalisation du potentiel de croissance des exportations canadiennes. Nous les discutons ci-dessous.

4.4.2 Identification et exploitation des opportunités commerciales

En substance, il existe un certain nombre de politiques spécifiques dans les domaines listés ci-dessous. Les options identifiées ne sont en rien définitives et sont offertes comme base de discussion et en vue d'une élaboration future:

- accès aux marchés;
- intelligence des marchés;
- développement des marchés.

Accès aux marchés

Depuis bon nombre d'années, le secteur forestier canadien a joui des avantages d'une économie mondiale au sein de laquelle la libéralisation du commerce est allée croissant. En tant que producteur forestier le plus important du monde, le Canada a bénéficié du déclin des niveaux tarifaires et de l'augmentation des libertés commerciales. Ces facteurs ont encouragé un niveau croissant de spécialisation régionale basée sur des avantages comparatifs de coûts. Ils ont aussi aidé le secteur des exportations de produits forestiers canadiens qui, en général, est caractérisé par ses installations à grande échelle et à bas prix unitaires, qui essaient de maintenir des niveaux d'exploitation élevés à travers les cycles des marchés.

Ces développements ont bénéficié aux exportateurs de grandes quantités de produits forestiers de base, comme le bois d'oeuvre de résineux, le papier journal et la pâte commerciale. Certains segments plus petits et comportant une plus grande valeur ajoutée, les papiers à base de pâte chimique, certains cartons et d'autres produits du bois et du papier convertis, ont évolué progressivement, desservant un marché domestique essentiellement petit et modérément protégé. Néanmoins, l'évolution graduelle vers le libre commerce à travers le monde a permis la croissance de ces secteurs pour lesquels le Canada jouit d'une capacité concurrentielle à plus long terme. Mais quelques-uns des secteurs les moins compétitifs au Canada ont, par contre, décliné.

Comme nous l'avons souligné dans le Tome III de cette étude, les récentes expansions canadiennes des installations de papiers d'impression sans pâte mécanique (Great Lakes, Domtar et Prince-Albert) représentent un sain développement d'intégration en aval à partir de la fabrication de pâte commerciale kraft. Des échanges commerciaux encore plus libres ont avantagé ce secteur.

Nous croyons qu'il existe un potentiel additionnel d'exploitation de la croissance mondiale anticipée dans les domaines des papiers d'impression et de publication, particulièrement si les définitions conventionnelles de catégories à base de pâtes mécaniques et chimiques sont remplacées par les composantes mixtes, chimiques et mécaniques, qui produisent des papiers spéciaux. Ces développements favorisent la force même du Canada (ses ressources et sa situation) et bénéficieraient de la libéralisation du commerce sur un vaste territoire géographique.

Il est pertinent de souligner que la position future du Canada vis-à-vis du marché américain, vaste et toujours grandissant, pourra être mieux assurée par la mise en vigueur de l'accord canado-américain sur le libre-échange. Néanmoins, il serait aussi de l'intérêt à plus long terme du Canada d'obtenir un libre accès à d'autres marchés du monde, y compris la Communauté économique européenne (CEE), le Japon ainsi que d'autres plus petits marchés d'outre-mer. La position du Canada en tant que producteur et exportateur important à bas coûts unitaires, ressemble à celle des pays nordiques par rapport à la Communauté européenne. Quoiqu'ils continueront à cibler l'augmentation de leurs exportations vers la CEE, les exportateurs des pays nordiques maintiennent définitivement des programmes commerciaux et d'exportations vers d'autres marchés. De plus, ceux-ci sont supportés par des programmes bien développés concernant la connaissance des marchés et le développement de ceux-ci, comme nous en discutons ci-dessous.

Les producteurs américains et japonais tendent de plus en plus à développer des marchés outre-mer pour les produits forestiers dans lesquels ils détiennent certains avantages. Le Japon a réalisé d'excellents progrès dans la "substitution d'exportation" (en opposition à la "substitution d'importation"). Par de telles politiques, le Japon permet l'augmentation des importations de certaines catégories de produits forestiers de base pour répondre aux normes élevées de son marché domestique. Corrolairement, il peut maintenir sa capacité domestique de production de catégories inférieures pour ses exportations vers les marchés émergeant du bassin du Pacifique.

L'accord de libre-échange canado-américain peut, à notre avis, entraîner des bénéfices nets pour le secteur des produits forestiers du Canada. Néanmoins, pour la période de temps et dans la perspective mondiale qui sont les paramètres de cette étude, il est pertinent de souligner que les options commerciales du Canada devraient également mettre l'accent sur la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires dans l'ensemble des marchés mondiaux.

En tant qu'exportateur efficace et concurrentiel sur le plan des coûts, le Canada jouira plus que d'autres pays des avantages d'un commerce complètement libéralisé des produits forestiers à travers le monde. En outre, au cours des vingt prochaines années ou jusqu'à 2010, cette libéralisation permettrait au Canada de continuer sur le chemin déjà emprunté de la spécialisation régionale et d'une plus grande productivité en ce qui a trait à ses produits forestiers les plus compétitifs.

Nombre de tarifs sélectifs existent toujours dans certains principaux marchés du Canada, à part les États-Unis. Particulièrement orientés vers l'unification planifiée des politiques commerciales en 1992, les développements dans la Communauté européenne devraient être une priorité pour le Canada lors de ses négociations commerciales. Les barrières tarifaires et non-tarifaires de la CEE peuvent ne pas sembler significatives aujourd'hui, cependant, elles affectent des catégories de produits canadiens très compétitifs et, sur une période d'une vingtaine d'années, restreignent indûment le potentiel de ce marché pour le Canada.

Elles sont certainement l'une des préoccupations essentielles des producteurs de papier journal et de plusieurs catégories de bois d'oeuvre de résineux de l'Est du Canada, de même que celles des producteurs de catégories de bois d'oeuvre de résineux à valeur ajoutée élevée de l'Ouest du Canada (ex. bois d'oeuvre fini et redressé). En outre, il existe des tarifs sur les panneaux reconstitués et le contreplaqué excédant les quotas permis, ce qui ennuie à la fois l'Est et l'Ouest du Canada.

Malgré leur réduction au cours des quelques dernières années, les tarifs et les quotas jouent toujours un rôle significatif dans le commerce des produits du bois. Le tarif japonais de 8 % sur le bois d'oeuvre E-P-S est particulièrement important, mais celui de 4 %, levé par la CEE sur le bois d'oeuvre raboté représente un désavantage concurrentiel. Les tarifs sur les produits spéciaux et produits mieux finis varient largement selon les pays, mais, dans la plupart d'entre eux, le niveau imposé augmente en proportion du degré de transformation ou de valeur ajoutée. Les panneaux reconstitués et de contreplaqué sont également affectés par les tarifs sur les importations de la CEE (10 % sur les volumes excédant les quotas) et du Japon (récemment réduits, mais toujours au niveau de 10 %).

De plus, les barrières non tarifaires semblent de plus en plus significatives. Les codes de construction nationaux ainsi que les normes nationales des produits ont beaucoup d'importance pour le commerce international des produits du bois. Il peut s'agir de restrictions inoffensives, mais tout de même encombrantes, sur des produits répondant à certaines spécifications; par exemple, la classification américaine de certaines catégories peut différencier de celle du Canada. Les producteurs d'outre-mer ont contourné ces restrictions non tarifaires en changeant un tant soit peu la classification des produits sur les documents d'exportations. Les procédures de dédouanement et certaines pratiques restrictives peuvent néanmoins s'avérer contrariantes pour l'exportateur de bonne foi.

En plus des barrières tarifaires et non tarifaires, il existe de nombreuses possibilités d'améliorer la circulation des biens et services entre les provinces canadiennes elles-mêmes et entre ces provinces et les états ou régions des É.-U. L'interprétation des règlements douaniers, ceux sur les produits, etc., varient considérablement entre les différents points d'une même frontière. La quantité de documents à remplir varie également. Une latitude considérable est fréquemment laissée aux responsables régionaux dans leur interprétation des règlements, de la classification des biens, etc. En outre, ces derniers ne sont pas toujours constants au même endroit. Dans les marchés d'outre-mer, les exportateurs canadiens subissent souvent des restrictions régulatoires similaires. Les membres du consulat canadien sont souvent capables de les assister, mais de nombreux exportateurs de produits forestiers (particulièrement les petites sociétés) les ressentent comme le bâton dans la roue de leurs initiatives d'exportation.

En ce qui concerne les options commerciales du Canada pour les 20 prochaines années, la situation se présente ainsi, à notre avis: un échange libre et juste est propice au Canada. Le Canada a l'occasion de poursuivre cet objectif lors des négociations multi-latérales du GATT et de négociations bi-latérales.

<u>La connaissance des marchés</u>

À "l'ère de l'information", en cette dernière partie du 20^{e} siècle, il est surprenant que les renseignements sur les marchés du secteur canadien des produits forestier et sur le secteur lui-même ne soient pas meilleurs qu'ils ne le semblent parfois. Des gestes significatifs ont été posés, particulièrement dans les industries de services du secteur privé. Néanmoins, comparativement avec les pays nordiques et le Japon, par exemple, le réseau d'information commerciale du Canada utilisant les voies officielles pourrait être considérablement amélioré.

Le développement de marchés

Il existe une grande variété de programmes fédéraux et provinciaux pour assister le secteur forestier dans ses efforts de développement sur les marchés d'exportations. Le Programme de développement coopératif des marchés d'outre-mer (en anglais, COMDP) qui implique le gouvernement fédéral, les industries et les gouvernements provinciaux, a remporté des succès notoires dans l'exportation des produits du bois. De plus, les missions commerciales canadiennes deviennent de plus en plus imaginatives et connaissent de plus en plus de succès. Certains programmes comme le système PEMD (abréviation anglaise), aident les sociétés indépendantes qui cherchent à développer certains marchés cibles. L'Agence canadienne de développement international (ACDI), la Corporation de développement des exportations (CDE) et d'autres organismes sont bien établis. Néanmoins, compte tenu possibilités de l'ampleur des opportunités qui s'offrent aux exportations de produits forestiers canadiens et que nous avons identifiées dans cette étude, un des problèmes qui retient toute notre attention est l'amélioration de l'efficacité des programmes actuels.

4.5 LE PROBLÈME DES APPROVISIONNEMENTS: UNE AUTRE PERSPECTIVE

4.5.1 Les ressources forestières

On crie partout que "le Canada va manquer de bois". C'est peut-être la question la plus importante à traiter si l'on veut améliorer sérieusement le climat de l'investissement dans les produits forestiers au Canada. Il s'agit bien encore une fois de la question de "la poule ou l'oeuf" et cette situation pourrait avoir un effet contraire à celui désiré.

Comme nous l'avons souligné dans le Tome V, cette étude est basée sur certaines hypothèses concernant les approvisionnements canadiens en bois. Les données utilisées pour l'évaluation des possibilités de coupe annuelle sont celles fournies par chacune des provinces. Elles indiquent que le Canada approche de ses limites en ressources économiquement exploitables d'après les définitions actuelles de ces possibilités. Nous avons mentionné plus haut qu'il est prudent de reconnaître que ces limites existent. Dans notre analyse de la croissance de l'industrie forestière canadienne (Tomes III et IV), nous basons nos projections sur ces mêmes données. Même si l'on tient compte de la tendance probable de l'industrie à répondre aux contraintes de fibres par des solutions technologiques (ex.: changement des pâtes à faible rendement pour d'autres à rendement plus élevé), nos projections nous conduisent vers un scénario de contraintes en matières premières.

La conclusion d'ensemble du Tome V est que la demande de matières premières canadiennes de résineux se rapproche des limites économiquement exploitables déterminées par les possibilités annuelles de coupe, dans chacune des provinces. Il est cependant clair qu'il existe des surplus régionaux de résineux et que, partout au Canada, les feuillus sont largement sous-utilisés.

Les données montrent que la C.-B. ne possède dorénavant que peu de matières premières où que ce soit, à l'exception de certains feuillus dans l'Intérieur. Les possibilités annuelles de coupe pour la C.-B. sont orientées vers les futaies dont la qualité convient au bois d'oeuvre et ne comprennent pas de quantités appréciables de futaies de résineux convenant à la pâte, ni sur la Côte, ni dans les régions de l'Intérieur. Donc, bien qu'il y ait peu de surplus de matières premières pour le bois d'oeuvre, on peut prévoir une certaine croissance dans le secteur des pâtes et papiers, à partir de résineux ou de feuillus.

Le mélange des essences sur la Côte est fort particulier au Canada, puisqu'il comprend une importante proportion de thuya, de pruche et de pin de Douglas et de prête à de plus nombreux produits spécialisés en bois massif. Le bois de feuillus de l'Intérieur compte surtout des trembles, excellents pour la production de PKBR et de PCTM.

Le Québec consomme plus que le niveau de résineux alloué par la possibilité annuelle de coupe (quoique des surplus existent localement), mais possède encore une quantité considérable de feuillus non utilisés. Par contre, l'Ontario semble connaître un surplus de résineux et de feuillus. Le surplus apparent de résineux est peut-être exagéré, techniquement parlant, à cause du manque de données sur les stocks. Si, après une analyse plus détaillée, on en vient à confirmer l'existence de ce surplus, celui-ci pourrait soutenir la croissance de l'industrie basée sur le bois de résineux. La combinaison des situations de l'Ontario et du Québec nous mène vers un scénario possible par lequel les industries québécoises fortement dépendantes des résineux diminueraient en importance (ex.: le papier journal et le bois d'oeuvre). Cette région se concentrerait alors sur les produits de bois de feuillus et d'autres espèces (ex.: les papiers d'impression et d'écriture et la PKBR). Le surplus de feuillus du Québec est un mélange de bois de forte et de faible densité, le premier étant utilisé dans les produits tels la PKBR et les produits spécialisés en bois massif. Une croissance additionnelle des industries basées sur les résineux pourrait aussi avoir lieu en Ontario.

Comme nous l'avons vu plus tôt, ce scénario de changements structurels de l'industrie entre l'Ontario et le Québec est fondé sur les contraintes de matières premières au Québec et il fait face à de formidables obstacles, les pires étant l'incertitude concernant les données sur les stocks ontariens.

Pour la région de l'Atlantique, les données indiquent qu'il n'y reste aucune quantité additionnelle de résineux, mais que certains stocks de feuillus à forte densité existent là aussi, quoique modestes, en terme absolus. Ce surplus pourrait cependant soutenir une certaine croissance dans le secteur de la PKBF.

Les Prairies jouissent d'un solide surplus de matières premières, de résineux et de feuillus et, du point de vue de la disponibilité des fibres, c'est là où le potentiel de croissance est le plus grand. La majorité de ce surplus se trouve en Alberta, mais son infrastructure actuelle est faible. La région nord est éloignée de nombreux marchés et les coûts de développement seront élevés. Néanmoins, le gouvernement de l'Alberta est en train de planifier activement le développement des forêts et de leur infrastructure. La dimension des arbres et le mélange d'essences y favoriseront le développement de l'industrie des pâtes et papiers, plus que celle du bois d'oeuvre. Le surplus des Prairies devrait cependant être gardé en perspective. Alors que la moitié sinon les deux tiers des surplus canadiens en résineux (selon la méthode de calcul) se retrouvent dans les Prairies, on n'y trouve qu'un quart des surplus canadiens en feuillus. En termes absolus, le surplus de bois de feuillus des Prairies est à peu près égal à celui de l'Ontario ou du Québec.

Le mandat de la présente étude n'est pas de commenter ces données en détail. Les observations suivantes sont cependant présentées dans la perspective d'une analyse des contraintes de croissance au Canada et d'une identification des facteurs qui pourraient conduire à l'amélioration de son climat d'investissement.

<u>Comparaison entre le Canada et la Suède</u>

La pénurie de matières premières peut se définir en termes de limites des ressources à un prix donné ou à un niveau technologique donné, tel que le rapport d'abattage ou de conversion. Donc, l'élasticité du prix des stocks de fûts (ou la réponse des nouvelles ressources à une augmentation des prix) signifie souvent que les exploitations couperont une plus grande quantité d'arbres marginaux ou utiliseront d'autres essences, suivant les possibilités.

Ce qui est clair, c'est qu'il existe des régions canadiennes spécifiques où l'augmentation des approvisionnements en n'importe quelle espèce est fort limitée, quel qu'en soit le prix. Il se peut cependant que la technologie de transformation offre la réponse appropriée. Dans la plupart des autres régions canadiennes, il semble exister un potentiel d'accroissement des approvisionnements, quoique plus cher et probablement trop coûteux pour l'industrie étant donné la technologie utilisée.

S'il s'agit de créer un climat d'investissement attrayant, le message selon lequel "le Canada va manquer de bois" en est un piètre à transmettre à notre clientèle (Figure 4-28). Il implique un déclin de la capacité manufacturière du Canada, ce qui est purement et simplement faux.

Figure 4-28

Au Canada

Notre pire ennemi:

"Nous n'aurons bientôt plus de bois"

....Un piètre message à transmettre à la clientèle!

Néanmoins, les contraintes de plus en plus grandes en ce qui a trait aux matières premières exigent l'étude de technologies différentes. C'est ce que fait le Canada depuis un certain temps déjà. L'expérience d'autres pays nous prouve que l'adaptation de l'industrie aux prises avec ces contraintes peut s'avérer novatrice et, dans de bonnes conditions, ne réduit pas nécessairement sa croissance. Cependant, des coûts importants peuvent être impliqués dans la transition allant d'une situation caractérisée par des matières premières bon marché et un environnement où l'utilisation est extensive, à une autre marquée par des coûts plus élevés et une utilisation intensive. Ces coûts font l'objet du Tome VI.

La Suède est passée par ce genre de transition et a déjà acquis une réputation internationale en tant que fournisseur de première classe et leader technologique pour de nombreuses catégories de produits du bois, de pâte, de papier et de carton. Au cours des années 1960 et par la suite, une semblable menace de pénurie de bois planait sur la Suède (Figure 4-29). En fait, ce pays jouit d'une capacité de pâte et de papier beaucoup plus grande aujourd'hui qu'il y a quinze ans (Tableau 4-1).

Figure 4-29

Comparaison entre le Canada et la Suède

La Suède: prédiction pour les annés 1960

"Pénurie de bois"

- Ce n'est pas arrivé!

  - Capacité beaucoup plus grande de pâte et de papier aujourd'hui qu'il y a 15 ans.
  - Meilleure utilisation (forêts et conversions) et gestion plus intensive des forêts.
  - Prix du bois pourtant beaucoup plus élevés que ceux de l'Amérique du Nord.

Tableau 4-1
Capacité de production annuelle de la Suède

	1960	1970	1980	1985
Pâte (milliers de tonnes)	5 570	8 900	10 540	9 960
Papier (milliers de tonnes)	2 380	4 770	7 220	7 670
Papier en tant que % de la pâte	42	54	68	77
Bois d'oeuvre (million de m^3)	6 500	12 006	11 077	11 275

Source: SCPF, Woodbridge, Reed et Associés et publications pertinentes au domaine

La Suède a atteint un niveau élevé de modernisation et d'intégration de la production de la pâte avec celle du papier. De plus, comme nous l'avons déjà remarqué dans ce tome, les prix du bois en Suède sont encore très élevés par rapport aux normes canadiennes et mondiales. La Finlande se trouve dans la même situation et sa réponse a été semblable, particulièrement dans son développement fructueux des papiers d'impression à base de pâte mécanique (papiers supercalandrés, enduits bouche-pores, etc.).

Les circonstances et les politiques qui ont facilité ces changements ont peu de chance de se retrouver au Canada. En outre, les objectifs nationaux, le système de droits d'exploitation des terres boisées, les pratiques industrielles, le niveau d'intégration avec les fournisseurs de machinerie et ainsi de suite, sont très différents de la situation canadienne. Néanmoins, ils montrent comment la Suède s'est ajustée positivement et avec succès à une pénurie apparente de matières premières nécessaires à son expansion.

4.5.2 Les politiques provinciales pour le développement du secteur

Un autre facteur important pour le niveau des investissement et la structure du secteur est le rôle joué par les gouvernements provinciaux. Les politiques provinciales à l'égard de son développement, ainsi que les programmes fédéraux et provinciaux sont des facteurs cruciaux pour la rapidité et la forme du développement.

Le secteur forestier canadien a une longue histoire d'implication du secteur public, en vertu de sa dépendance des forêts domaniales. En fait, les politiques et programmes, qui ont évolué, ont eu une influence majeure sur la croissance du Canada, un des principaux exportateurs de produits forestiers.

Nous croyons qu'une grande proportion du crédit pour l'excellente utilisation des ressources forestières canadiennes revient historiquement à des politiques provinciales bien fondées. Dans presque tous les cas, ces politiques et programmes ont évolué progressivement et constamment vers un objectif: une utilisation améliorée et la création d'une production à plus grande valeur ajoutée. Ces politiques ont nécessairement dû être pragmatiques afin de parer aux conditions parfois difficiles des marchés, dans une industrie dépendant des prix cycliques des produits de base. Les politiques et programmes provinciaux ont donc soutenu à plus long terme le développement continu d'un secteur manufacturier vigoureux.

Néanmoins, comme le Canada est passé d'une situation où il jouissait d'immenses réserves de bois non utilisées, à une situation actuelle de contraintes de plus en plus grandes sur le plan des approvisionnements régionaux (voir Tome V), les gouvernements provinciaux ont été forcés de faire face à une bien plus grande variété de problèmes de ressources, de pressions environnementales, d'emplois rivaux des sols, de problèmes économiques et commerciaux. Dans ces circonstances, le rôle du gouvernement fédéral s'est aussi transformé.

La thèse fondamentale que nous présentons dans cette étude veut que le rôle traditionnel du gouvernement en ce qui a trait aux ressources naturelles ait connu des transformations depuis déjà un certain temps. Des pressions additionnelles énormes devraient se faire sentir au moment où le Canada tente de saisir les opportunités de croissance prévisibles d'ici 2010. Dans ce cas, une des contraintes possibles pourrait être que les politiques provinciales ne répondent pas, ou ne soient pas capables de répondre assez rapidement ou adéquatement au défi. Nous croyons que la principale raison de cette situation est que, dans de nombreux cas, les provinces sont plus à l'aise dans un rôle passif, en réaction aux développements, qu'elles ne le sont dans un rôle plus dynamique d'association avec le secteur privé pour faciliter le développement du secteur.

Un coup d'oeil rapide sur les titres de propriété des ressources forestières au Canada (Figure 4-30) montre que, sans aucun doute, chacune des provinces canadiennes est profondément engagée dans le secteur des produits forestiers. Les forêts canadiennes sont en grande majorité propriété de la couronne. La gestion, la répartition des droits de coupe, l'utilisation des ressources, le reboisement et les politiques de prix sont, entre autres, de compétence provinciale. À ce sujet, les rôles traditionnels des provinces peuvent se résumer comme suit:

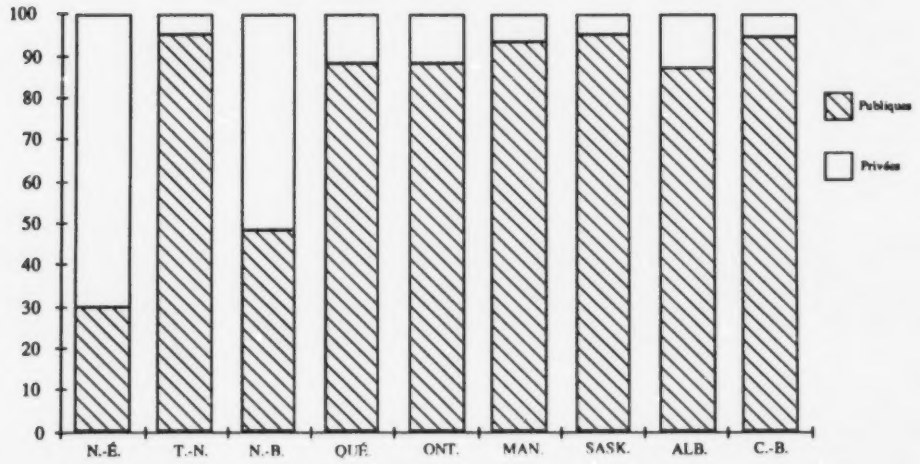
Gestion: Les responsabilités "d'intendance" de la province quant à leurs forêts et à leurs terres, y compris l'utilisation de celles-ci, la répartition des droits de coupe, le reboisement et la protection. Ces responsabilités peuvent être confiées aux utilisateurs des ressources, sauf en ce qui concerne l'usage des sols.

Bail: Les types d'ententes contractuelles entre les provinces (les propriétaires) et les utilisateurs (les détenteurs de droits de coupe), définissant les termes du contrat en termes de droits et responsabilités.

Allocation: La politique d'ensemble de la province en ce qui concerne les droits à attribuer et à qui les attribuer.

Prix: La méthode à suivre pour tirer des revenus publics de l'utilisation de ces ressources et pour atteindre d'autres objectifs socio-économiques.

Figure 4-30
Comparaison entre les terres boisées publiques et privées au Canada
(en %)



Source: Renseignements compilés par les gouvernements provinciaux

Les ministères responsables des forêts de chaque province assument la planification de la gestion des ressources et des terres boisées. D'après les inventaires des ressources, les terres boisées sont regroupées en unités de gestion suivant les caractéristiques des forêts, les modes de propriété, l'infrastructure, les aspects économiques des stocks de bois, les valeurs diverses des ressources elles-mêmes, ainsi que suivant la nature des industries forestières existantes ou potentielles. Des programmes de gestion spécifiques pour chaque région tenant compte des calculs des possibilités annuelles de coupe, sont mis sur pied pour chacune des unités de gestion. Ces programmes définissent les priorités d'utilisation des terres et des futaies exploitables, régissent les pratiques de développement des forêts, les normes d'utilisation, les programmes de protection des forêts, les prescriptions de la sylviculcure et les possibilités annuelles de coupe qui en résultent. Les responsabilités relatives à la gestion des forêts peuvent toujours revenir aux ministères des forêts ou encore, elles peuvent être confiées en tout ou en partie à des détenteurs de tenures. Lorsque les responsabilités de gestion sont confiées aux utilisateurs, le ministère de la forêt se réserve le droit d'établir les normes, d'approuver les programmes et de vérifier les résultats. Les coûts de gestion des forêts sont généralement partagés entre le propriétaire des ressources et leurs utilisateurs, conformément à des formules acceptées qui varient d'une province à l'autre.

La plupart des forêts canadiennes sont maintenant contrôlées par certaines ententes de gestion multi-disciplinaire. Les besoins de nombreux utilisateurs doivent donc être réconciliés au cours du processus d'allocation. L'allocation est le système par lequel le propriétaire des forêts domaniales confère le droit d'utilisation de ressources spécifiques, par exemple, le bois, la faune, l'aspect récréatif, les minerais, le pétrole, l'eau, etc., à des utilisateurs ou à des groupes particuliers. Comme, par définition, les forêts domaniales sont des terres dont la vocation la plus rentable est la production de récoltes de bois à perpétuité, l'industrie forestière en est le principal utilisateur. L'allocation des droits de coupe est généralement basée sur les priorités socio-économiques établies par les gouvernements (propriétaires des ressources) et s'exprime par des ententes de tenure portant sur les volumes et le rapport volume/région qui peuvent spécifier l'utilisation qu'on en fera.

Les tenures accordées sur les forêts domaniales varient à la fois à l'intérieur de chaque province et d'une province à l'autre. Les systèmes existants ont évolué sur une longue période et reflètent la nature même de ces ressources et la nécessité d'atteindre une croissance économique, un niveau de rentabilité et certains objectifs sociaux au niveau de la province. Ils constituent essentiellement une réponse pratique qui a été révisée et fréquemment amendée afin d'améliorer l'utilisation du bois, le reboisement et l'usage des forêts domaniales.

Les systèmes d'établissement des prix du bois ou des droits de coupe par unité demeurent l'unique prérogative des provinces en tant que propriétaires, et, de ce fait, ils reflètent les objectifs socio-économiques des différents gouvernements. Le seul aspect visiblement commun à toutes les provinces est leur effort pour équilibrer les revenus et les dépenses du secteur public, à l'exception des coûts de protection des ressources non forestières. Les coûts des droits de coupe peuvent varier suivant la perception de la valeur d'utilisation du bois, par exemple de la qualité des fûts, de leur dimension ou de leur essence, ou suivant le rapport coûts/prix. Il peut aussi s'agir de taux uniformisés établis en vertu d'objectifs arbitraires. Dans certaines d'provinces, les droits de coupe peuvent prendre la forme de taux fixes pour de longues périodes, alors que dans d'autres, ils peuvent changer radicalement d'une année à l'autre. Les incertitudes planant sur les droits de coupe futurs peuvent considérablement nuire aux investissements dans le secteur forestier.

La façon dont chaque province remplit son rôle "d'intendance" a une très grande influence sur la structure de l'industrie. En effet, les politiques provinciales sont l'un des principaux facteurs qui peuvent faciliter ou décourager les investissements. Il faut donc reconnaître que les provinces jouent un cinquième rôle à cet égard: elles peuvent déterminer la structure industrielle du secteur jugée appropriée et désirable pour la province (Figure 4-31).

Figure 4-31

Les politiques provinciales joueront un rôle de plus en plus important dans l'injection de nouveaux investissements dans le secteur forestier et dans la détermination de la structure industrielle appropriée et désirable pour chaque province.

La performance passée et présente des provinces par rapport à ces rôles a beaucoup varié selon chaque province et selon les différentes régions des provinces. En général, les provinces sont très compétentes dans la gestion de leurs ressources lorsqu'il s'agit des fonctions "d'intendance" reliées aux ressources forestières. Ainsi, par exemple, les ministères des forêts mettent sur pied des politiques très pratiques pour la protection contre les incendies, l'abattage et l'utilisation du bois rongé par les insectes ou ayant subi les attaques de la nature. Il y a bien sûr quelques divergences d'opinion entre ces ministères et les détenteurs des tenures, quant aux régions affectées par les phénomènes naturels et aux types de programmes appropriés pour résoudre ces problèmes. Celles-ci peuvent cependant être réconciliées. Les changements dans les "règles du jeu" de ces tenures soulèvent des questions d'une ampleur différente.

Dans tous les cas, et au cours des dix dernières années, les provinces ont commencé à prendre beaucoup plus au sérieux les programmes d'aménagement forestier intensifs. Le nombre d'arbres replantés chaque année a augmenté significativement depuis le milieu des années 1970. Aujourd'hui, les résultats sont très encourageants. L'investissement et l'influence des provinces dans ce secteur sont donc, à cet égard, en hausse. Malgré cela, ces types de programmes sont fréquemment considérés par les provinces comme une "fonction d'intendance", bien distincte de la planification active en collaboration avec l'industrie quant aux meilleures essences à replanter, à la désirabilité du bois de sciage ou du bois de pâte, etc.

Pour ce qui est des politiques influençant la structure de l'industrie, les provinces ont typiquement tendance à agir lentement et avec précaution. Il existe un certain nombre d'exceptions, spécialement lorsque les objectifs économiques, sociaux et politiques changent. La plupart des provinces ont adopté une approche consultative et des discussions approfondies ont eu lieu dans le pasé entre les différents partenaires de ce secteur: le gouvernement, les cadres de l'industrie et les trevailleurs.

De plus, et particulièrement depuis le début des années 1970, les gouvernements ont mis en place différents programmes de développement industriel pour favoriser la création d'emplois, la diversification de l'industrie forestière, l'expansion des produits et des marchés et la découverte de nouveaux produits grâce à des programmes de recherche et de développement.

Certaines provinces ont également, de temps à autre, joué un rôle plus direct, pour assurer qu'un type d'investissement adéquat ait bien lieu. Certains exemples de programmes de stimulation et quelquefois de participation financière directe sont bien connus. Ils existent dans de nombreux autres pays et, comme nous l'indiquons ailleurs dans cette étude, ils sont souvent cruciaux pour la réalisation d'investissements sains. Bien que souvent nécessaires pour attirer les investisseurs, nombre de ces programmes sont ponctuels, à l'opposé des programmes de développement continu, à plus long terme. Ils aident souvent les sociétés à franchir le "cap" des dépenses en immobilisations initiales, là où autrement les sociétés devraient avoir recours à un financement privé pour leur infrastructure et leur fonction sociale, là où les profits publics pourraient s'accroître, ou encore, là où les provinces voudraient attirer des investissements pour d'autres raisons.

Les provinces ont pris des mesures pour s'assurer que leurs objectifs fondamentaux soient communiqués au public. La "Forest and Range Resource Analyses" de la C.-B. de 1980-1984, et le récent document québécois "Construire une forêt pour l'avenir: la politique forestière" en sont de bons exemples. Les politiques et programmes des gouvernements visent le long terme, ce qui indique clairement leur désir d'une meilleure utilisation des ressources. Dans la plupart des cas, cela s'exprime en terme de réalisation de la structure industrielle dont la valeur ajoutée est la plus élevée et la plus adéquate pour la province.

Alors que ces types de politiques et de programmes ont pu servir l'industrie de façon raisonnable dans le passé, ils ne sont peut-être pas suffisants pour assurer la réalisation du plein potentiel entrevu. Au Canada, il y a, aujourd'hui, de forts arguments et même, dans la plupart des cas, une franche aversion, contre une participation publique directe en tant que propriétaire d'une installation de production. De plus, à quelques rares exceptions près, la préférence a surtout été récemment accordée à la privatisation de sociétés de la Couronne et d'actifs provinciaux dans le secteur de la fabrication. À cet égard, il semble qu'une participation directe des provinces puisse être facilement écartée.

Il existe cependant d'autres rôles indirects qui peuvent être joués par les provinces afin d'encourager les investissements. Nous avons indiqué plus tôt dans ce chapitre que de nouveaux apports importants de capitaux étaient nécessaires dans le secteur des produits forestiers. De plus, les investissements ultérieurs dépassent souvent rapidement les investissements initiaux. Alors que les différentes régions du Canada évoluent vers un ensemble de produits de plus haute valeur ajoutée, les besoins en capitaux vont devenir de plus en plus importants. On verra aussi des augmentations en dollars réels à cause de l'importance accrue des coûts en immobilisations par usine et d'une technologie de plus en plus avancée.

Dans plusieurs régions du Canada, le plus gros problème est le climat d'investissement qui n'est pas aussi propice qu'il ne l'est chez d'autres concurrents. Il en résulte que les réinvestissements effectués par les sociétés sont plus faibles que les ressources naturelles et le potentiel commercial du Canada ne le laisseraient espérer. Dans les vingt prochaines années, les provinces et les territoires auront la possibilité d'adopter une stratégie plus concrète dans le développement de programmes visant une croissance continue des réinvestissements à plus long terme dans les produits forestiers de base du Canada et de niveaux soutenus de gestion intensive des forêts. Ils pourront donc, ainsi, contribuer à la création d'un climat plus favorable aux investissements orientés vers les produits à valeur ajoutée. Ces programmes pourront être tout aussi bien conventionnels qu'originaux et différents.

GLOSSAIRE

ACPPP	Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers.
ASPP	Association suédoise des pâtes et papiers.
Carton Bristol	Type de carton de bonne qualité habituellement fabriqué sur un fourdrinier ou un cylindre.
Carton doublure	Carton fait de pâte kraft non blanchie. Combiné avec le carton, il est utilisé comme matériau de recouvrement dans la fabrication de boîtes en carton ondulé ou en fibres solides.
Carton ondulé	Carton utilisé entre les couches extérieures du carton doublure.
Carton pour boîtes	Carton relativement épais et solide utilisé pour la fabrication de boîtes pliables.
Carton pour container ou contenant	Tout type de carton solide, simple ou multi-couche et de carton ondulé pour la fabrication de boîtes et autres contenants servant au transport; aussi, le type de carton utilisé pour les fabriquer.
Carton pour panneaux	Carton dense et rigide utilisé pour la fabrication de valises et autres articles manufacturés ainsi que dans la construction.
Catégorie de base	Catégorie standard du bois d'oeuvre largement commercialisé et à usages multiples.
Catégorie de construction	Catégorie visuelle du bois d'oeuvre approprié pour l'érection de structure de support, particulièrement dans la construction résidentielle.
CDX	Catégorie américaine du contreplaqué à l'extérieur et utilisant un placage de catégorie "C" ou "D".
CEE	Communauté économique européenne.
COFI	Council of Forest Industries de la Colombie-Britannique.
Composantes (fabrication du papier)	Dans cet usage spécifique, le mot comprend ici les divers éléments y compris les pâtes, les additifs, les remplissages.

Copeaux	Pièces de bois d'environ 4 cm^2 et de 0,3 cm d'épaisseur obtenues lors de la coupe des billes pour la fabrication de la pâte.
Économie d'échelle	Le coût moyen de production le plus bas atteint par une usine économiquement proportionnée, en rapport avec les principaux investissements en capitaux pour l'équipement.
EFTA	European Free Trade Association.
Emballages aseptiques	Emballages stérélisés.
Emballages pour liquides	Carton utilisé pour ces emballages.
Enduits bouche-pores	Substance ajoutée à la pâte pour remplir les espaces entre les fibres et pour améliorer la qualité d'impression des papiers pour lesquels elle est utilisée.
E-P-S	Épinette-pin-sapin (S-P-F en anglais).
ETTS IV	European Timber Trends, quatrième rapport, ECE.
Fibre	Unité cellulaire allongée recouverte d'une solide membrane qui sert d'élément structural aux plantes productrices de bois.
GATT	General Agreement on Trade and Tariffs.
Kraft (pâte)	Signifie "force" en allemand; nom communément utilisé pour désigner la pâte chimique à base de sulphate.
LVL	Anglais pour "laminated veneer lumber", un bois d'oeuvre structural fait de plusieurs feuilles de placage dont tous les grains sont placés sur la longueur pour ensuite être laminés.
MSR	Anglais pour "machine stress rated", s'applique au bois d'oeuvre qui a été testé avec succès et dont on peut mesurer la force, par exemple, en mesurant son élasticité.
MW/h	Mégawatt/heure.
Non intégrée (pâte)	Pâte produite dans une usine autre que celle où l'on fabrique le papier.
Non tissé	Feuille de matériau similaire au tissu et faite de longues fibres synthétiques et naturelles.

Norscan	Organisme regroupant le Canada, les É.-U., la Suède, la Finlande et la Norvège.
Nouvelle usine	Cette expression comprend toutes les installations et aussi tous les coûts déboursés.
Panneau de particules	Panneau fait de particules de bois combinées et agglomérées à l'aide de résine sous une chaleur et une pression contrôlées.
Panneau gauffré	Panneau fait de flocons de bois combinés à l'aide d'un adhésif synthétique et moulé dans la forme d'un panneau plat sous chaleur et pression contrôlées.
Panneau reconstitué	Panneau fait de placage, flocons ou particules de bois agglomérés et pressés.
Papier à base de pâte mécanique	Réfère généralement à une variété de papiers moyens fabriqués principalement à partir de pâte produite à l'aide d'un procédé mécanique.
Papier couché	Terme utilisé pour désigner toutes sortes de papiers dont la surface a été préparée pour l'application d'un revêtement qui en améliorera la qualité.
Papier non couché sans pâte mécanique	Catégories de papier fabriqué essentiellement à partir de pâte chimique sans pâte mécanique et sans revêtement.
Papier sans pâte mécanique	Papier contenant moins de 10 % de pâte mécanique, habituellement aucune; communément appelé "papier sans bois" dans les pays de l'Europe de l'Ouest.
Parallam	Bois d'oeuvre structural fabriqué à partir de placages dont les grains sont alignés dans le même sens et collés à l'aide de résine.
Pâte affiliée	Transaction interne de "pâte captive".
Pâte captive	Pâte vendue uniquement à une filiale.
Pâte chimique	Masse de fibres résultant de la réduction de bois et autres matériaux fibreux bruts au cours des étapes de cuisson impliquant diverses liqueurs chimiques dans des procédés tels celui au sulfate, au sulfite, à la soude, etc.
Pâte commerciale	Toutes pâtes fabriquées par une usine et vendues sur le marché.

Pâte intégrée	Pâte manufacturée sur un site qu'elle partage avec une installation de fabrication de papier.
Pâte mécanique	Pâtes habituellement brillantes et à texture fine utilisées dans la fabrication de papiers et cartons et produites à l'aide d'un procédé mécanique plutôt que chimique. Désigne aussi la pâte produite à l'aide de meules et est souvent utilisé comme terme général désignant toutes les pâtes mécaniques.
Pâte mécanique de meule	Pâte faite par le frottement de billes de bois contre des meules de pierre pivotantes, habituellement à pression atmosphérique normale et parfois sous pression.
Pays nordiques	Comprend la Norvège, la Suède et la Finlande.
PCM	Pâte chimico-mécanique.
PCTM	Pâte chimico-thermo-mécanique.
PCTMB	Pâte chimico-thermo-mécanique blanchie.
Péninsule ibérique	Comprend l'Espagne et le Portugal.
Pied mesure de planche	Mesure de bois d'oeuvre égale à 1/12 pi^3 de bois d'oeuvre.
Pigmenté	Contenant des additifs minéraux améliorant les caractéristiques de papier.
PKB	Pâte kraft blanchie.
PKBF	Pâte kraft blanchie de feuillus.
PKBR	Pâte kraft blanchie de résineux.
PMC	En anglais, LWC. Papier mince couché (moins de 60 g/m^2).
PMC	En anglais, MWC. Papier moyen couché (de 60 à 90 g/m^2) contenant de la pâte mécanique.
PMR	En anglais, RMP. Pâte mécanique raffinée.
PTM	En anglais, TMP. Pâte thermo-mécanique.
RISI	Resource Information System Inc.

Sacs de papier kraft	Sacs faits de papier kraft caractérisés par une bonne résistance, une excellente élacticité et un degré élevé de résistance aux déchirures.
Sans bois (papier)	Papier contenant moins de 10 % de pâte mécanique, habituellement aucune.
Séché au four	Bois séché dans un four muni d'une source de chaleur extérieure.
Spéciaux (produits)	Papiers et cartons qui ne sont pas considérés comme standard par l'industrie.
Tpa	Tonne par année.
Tpj	Tonne par jour.
Usine de papier intégrée	Installations de production de pâte jointes à des installations de production de papier.
Valeur ajoutée	Augmentation additionnelle de la valeur nette due à une transformation plus grande du produit.